

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ 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 КРАЇН У СВІТОВИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПОЛІТИКО-ПРАВОВИЙ ПРОСТІР**

МАТЕРІАЛИ

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

06 грудня 2013 р.

Рекомендовано до друку
Вченою радою економіко-
правового факультету
Маріупольського державного
університету
(протокол № 2 від 25.10.2013 р.)

Маріуполь, 2013

УДК [339.922+327](100)(063)

ББК 65.54+66.4(0),01

Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір: Матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції, 06 грудня 2013 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 д.е.н., проф. Булатової О.В. – Маріуполь: МДУ, 2013. – 278 с.

Конференція присвячена проблемам активізації процесу інтеграції країн 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 країн в умовах глобалізації;
4. Розвиток міжнародних фінансово-кредитних та валютних відносин в умовах глобалізації та участь країн на світовому фінансовому ринку;
5. Інноваційно-інвестиційна діяльність країн 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 країн у систему світогосподарських зв'язків;
2. Розробка напрямів розвитку міжнародних економічних відносин України.

©Автори текстів, 2013 р.

© МДУ, 2013 р.

**Учасникам ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції
молодих вчених
«Особливості інтеграції країн у світовий економічний
та політико-правовий простір»**

Шановні колеги, дорогі друзі!

Щиро вітаю всіх вас із початком роботи ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір»!

Повністю підтримую ваше прагнення досліджувати економічні та політичні аспекти розвитку інтеграційних процесів у світовому господарстві, зовнішньоекономічні відносини країн в умовах глобального середовища, проблеми міжнародної інноваційно-інвестиційної діяльності та валютно-фінансових відносин, забезпечення конкурентоспроможності галузей та регіонів національної економіки, а також обмінюватися результатами цих досліджень. Зазначені питання вже котрий рік не втрачають своєї актуальності і викликають особливий інтерес не тільки серед вітчизняних науковців, які представляють провідні вищі навчальні заклади України, але й серед зарубіжних вчених. Підтвердженням цього є постійне розширення кола зарубіжних учасників конференції – молодих науковців з Російської Федерації, Молдови та Грузії.

Участь молодих вчених у науковому форумі сприятиме не тільки підвищенню їх професійного та наукового рівня, але й дасть змогу винайти оптимальні шляхи вирішення соціально-економічних проблем, які притаманні сучасному етапу розвитку світового господарства та економіки України.

Бажаю всім учасникам конференції цікавих обговорень та плідних дискусій, творчого натхнення, налагодження корисних контактів, успіхів у науковій діяльності. Міцного здоров'я, злагоди і добробуту вам і вашим близьким!

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**

БУШУЄВ Г.О.,
студент III курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА БАШАРА АСАДА, ЯК ЧИННИК ГРОМАДЯНСЬКОЇ ВІЙНИ В СИРІЇ

Почавшись у січні 2011 року з мирних публічних демонстрацій та акцій протесту проти режиму Башара Асада, сирійський конфлікт поступово перетворився на багатостороннє озброєне протистояння між Сирійськими збройними силами та дружніми до них воєнізованими угрупованнями з одного боку та опозиційними бойовими угрупованнями з іншого, до яких входять не тільки сирійці, але й найманці з багатьох країн світу.

Важливою передумовою цих подій стала економічна ситуація у країні, що утворилася в результаті реалізації режимом Б. Асада економічної політики, яка призвела до погіршення соціально-економічного стану громадян Сирії.

Після приходу до влади Башар аль-Асад провів цілий ряд економічних реформ, які були спрямовані на формування ринкової моделі національної економіки. Було видано постанову про заохочення інвестицій; було дозволено приватизацію радгоспів; вводилася приватна банківська система; значно знижувалися мита та передбачалося фінансування приватного сектору за рахунок державних інвестицій [1].

Така політика лібералізації економіки, на думку самого Башара Асада та міжнародних фінансових інституцій, таких як Світовий Банк та Міжнародний Валютний Фонд, була повинна стабілізувати макроекономічне становище Сирії; збільшити частку приватного сектору в економіці; призвести до створення нових робочих місць та підвищити рівень соціального забезпечення населення.

В 2000 році, коли Б. Асад зайняв посаду президента, сирійська економіка переживала період стагнації: з 1997 по 2001 рік ВВП країни знижувався на 2,5% щороку. Однак, економічні показники значно покращились в 2002 році, після значного зростання цін на нафту. Якщо ціна за барель в 2000 році вона становила \$27,6, то в 2004-\$36,1, а в 2008- \$94,5. В період 2004-2010 рр. середній темп економічного росту становив 5% щороку, а доходи від експорту нафти збільшилися на 18% та становили \$ 4,7 млрд. в 2008 році. Однак, через зниження видобутку нафти в 2009 р. цей показник впав на 39% [2].

Рівень інвестицій у сирійську економіку значно зріс: з 17% ВВП у 2000 р. до 23% у 2007. Однак через те, що уряд Б.Асада провів політику лібералізації економіки, більша частина приватних інвестицій спрямовувалися лише на отримання короткострокових прибутків. Основними напрямками інвестицій стали: сфера послуг, фінансів, торгівлі, нерухомість. Більшість інвестицій із країн Арабського Сходу були спрямовані саме на нерухомість, що призвело до значного зростання цін на землю, особливо в великих містах: Дамаску та Алеппо. Однак незважаючи на зростання загальних показників, доля інвестицій у виробництво та сільське господарство значно зменшилася - з 16% у 2000р. до 9% у 2007, в результаті чого більшість промисловців перейшли до сфери торгівлі [3].

Через те, що економіка Сирії базувалась здебільшого на видобутку нафти, економічне зростання не спричинило створення нових робочих місць. А через те, що населення країни постійно зростало, необхідно було створювати приблизно 250.000 робочих місць щороку. Це зумовило зростання рівня безробіття до 24,4% від загальної кількості працездатного населення. Крім того, збільшилася кількість людей, що перебувають за межею бідності. За даними 2010р. цей показник в цілому по країні склав 34,3%, а у сільській місцевості він становить приблизно 62% [4].

Значно збільшився показник нерівності у доходах між багатими та бідними. Частка заробітної платні у ВВП зменшилася: з 40,5% у 2004 р. до 33% у 2009. Все це відбувалося в умовах зростання прожиткового мінімуму, який в 2009 році склав \$695. Але, варто зазначити що середня зарплатня сирійських робочих складає приблизно \$274 на місяць. Таким чином більша частина населення країни опинилась на межі виживання [3].

З 2003 р. темпи інфляції сирійського фунту неухильно зростали. Через це, сирійський уряд був змушений відмовитись від політики субсидювання та контролю за цінами. Темпи збільшення заробітної платні не могли компенсувати знецінення валюти. Показники інфляції у період з 2006 по 2008 зросли з 10% до 15%, у той час, як зростання заробітної платні становило лише 4-5% . Така тенденція значно підірвала як соціальне положення громадян Сирії, так і економіку країни в цілому [5].

Зростання цін на енергоресурси; зниження купівельної спроможності громадян та інвестицій до аграрного сектору разом із п'ятирічною посухою значно погіршили стан сільського господарства, на яке приходиться 30% національного доходу. Через ці фактори більшість фермерів змушені були скоротити виробництво, або взагалі припинити обробляти землю [6].

Таким чином можна казати про те, що реформи, проголошені урядом Б. Асада на початку 2000-х не були реалізовані належним чином. Це спричинило спад економіки країни: інфляцію, зменшення виробництва, зростання рівня бідності та безробіття. Ці фактори послужили причиною для внутрішньо соціального напруження, яке переросло у повномасштабну громадянську війну.

Література:

1. Syria: Understanding the Conflict [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.geostrategicforecasting.com/syria-understanding-the-conflict/>
2. Обзор экономики Сирии [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/sy/about_sy/eco_sy/
3. The Economic Origins of Syria's Uprising [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://english.al-akhbar.com/node/372>
4. СИРИЯ - уровень безработицы [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ru.tradingeconomics.com/syria/unemployment-rate>
5. СИРИЯ - уровень инфляции [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ru.tradingeconomics.com/syria/inflation-cpi>
6. Конфликту в Сирии предшествовала небывалая засуха [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://pomalu.ru/obshestvo/zasuxa/>

ГАЙДУК А.Ю.,

студентка III курса

специальности «Менеджмент»

Мариупольского государственного университета

ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ УКРАИНЫ В МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

На современном этапе функционирования мировой экономики все большее значение приобретает развитие интеграционных процессов. Только при условии эффективного взаимодействия национальных экономик возможно достижение самых предпочтительных для отдельных стран. Формируя собственную интеграционную политику, Украине необходимо определить соответствующие интеграционные приоритеты своего развития, исходя из современных условий функционирования экономики и в условиях глобализации мирохозяйственных связей.

Украина, как и большинство стран мира, не имеет возможности реализации своего экономического потенциала в полной мере без участия в межгосударственных группировках. При этом недостаточно разработанной является общая стратегия интеграции страны в мировое хозяйство. Базисом украинской экономики выступают старопромышленные регионы, которым принадлежит подавляющая доля экспортно-импортных операций через расположенные на их территории предприятия промышленности. Приоритеты международной интеграции с участием Украины целесообразно определять с учетом потенциала данных региональных группировок.

Необходимо отметить, что геоэкономические приоритеты могут приблизить Украину к европейским странам.

В XXI веке внешней и внутренней стратегии Украины очень важным стал вопрос об отношении Украины к тем или иным международным экономическим объединениям и кооперационным, интеграционным процессам. Очевидно, что оставшись в стороне от региональных и мировых интеграционных процессов, объективно ведущих к уменьшению соответствующих расходов, Украина, как и любое другое государство, была бы неспособна в стратегической перспективе поддерживать международную конкурентоспособность, использовать преимущества активного участия в международной кооперации и международном разделении труда.

В настоящее время существует проблема стратегических направлений интеграции Украины - в сторону хозяйственного пространства СНГ и за его пределы. Для Украины кардинальное значение приобретает учет тенденций международного экономического развития. Эти тенденции указывают на перспективы и резервы, которые могут быть использованы в ходе отечественной реформы. Влиятельной международной экономической тенденцией является регионализация. Наиболее заметной среди региональных интеграционных тенденций в современном мире является евроцентризм, который, по очевидным географическим и историческим причинам, не может не касаться жизненных интересов Украины.[1]

Украина располагает благоприятным геоэкономическим положением: занимает обширную территорию на востоке Европы, имеет выход к Азовскому и Черному морям, находится на пересечении торговых путей с севера на юг и с запада на восток, имеет сухопутную и морскую границу с большинством стран, заинтересованных в развитии зоны причерноморской интеграции.

Для развития интеграционных процессов необходимо развивать региональное сотрудничество, базирующееся не только на прибрежной и приграничной торговле, совместном предпринимательстве, но и налаживании производственно-кооперационных и научно-технических связей.

Интересной находкой с точки зрения перспектив интеграции Украины в Европейское экономическое пространство, является «Карпатский Еврорегион». Он представляет собой субрегиональную организацию сотрудничества приграничных территорий с созданием свободной экономической зоны. Задачами чрезвычайного значения для Украины являются: выработка наиболее широких комплексных евро-региональных подходов, взаимоувязанное рассмотрение интеграционных проектов, в частности «Карпатского Еврорегиона» и «Вышеградского», созданного Польшей, Венгрией и в то время еще Чехословакией. При этом со стороны Украины важно найти пути подключения к данному процессу всего национального воспроизводственного комплекса страны, а не только ее закарпатского района.

В качестве более масштабной и перспективной цели, которая будет стимулировать процесс включения экономики Украины в континентальные хозяйственные структуры и взаимосвязи, является тесное взаимодействие с Европейским Союзом и его отдельными специализированными образованиями. Чрезвычайно важным шагом навстречу Европе должны стать такие акции, как присоединение Украины к соответствующим научно-техническим информационным и другим программам.[2]

Происходящие в группе стран ЕС процессы дальнейшего становления субконтинентальных, континентальных, макроэкономических объединений представляют собой живой практический интерес, особенно с учетом особенностей современной социальной, хозяйственной жизни Украины.

Решение указанных задач в подобном контексте возможно на принципе общности интересов европейских стран в обеспечении политической стабильности, создании условий для эффективного функционирования общеевропейского экономического пространства, а также решении стоящих перед всеми государствами континента экологических проблем. За последние годы со странами ЕС Украина установила тесные контакты по международному кооперированию производства на уровне основного хозяйственного звена в виде совместных предприятий.

В целом, в рамках последовательно проводимого курса на подключение Украины к общеевропейскому интеграционному процессу возможно наиболее быстрое улучшение жизненного уровня граждан, завоевание отечественными субъектами экономической деятельности выгодных позиций на мировом рынке.

Перспективы интеграции связаны также с углублением сотрудничества Украины в Черноморском регионе. Для этого необходимо установление режима свободного передвижения товаров, капиталов и рабочей силы, создание транспортно-коммуникационной инфраструктуры.

Черноморская зона экономического сотрудничества является региональным международно-экономическим союзом, в который входит Украина. Поэтому она может обеспечить и политические выигрыши, например, выходить с инициативами по решению межгосударственных и внутригосударственных конфликтов.

Выгодна интеграция для малого и среднего бизнеса. Необходимость сертифицировать свой товар и услуги на сопредельных территориях, а так же платить НДС — 20% стоимости товара при прохождении таможи, не позволяет малым и средним предприятиям сотрудничать со своими партнёрами из ТС. Устранение этих барьеров даст мощный импульс развитию малого и среднего бизнеса. Ещё одним фактом, который бесспорно говорит о пользе интеграции в ТС, является наличие общей транспортно-коммуникационной сети в странах СНГ, которая унаследована от СССР, а так же общих подходов к сертификации продукции. Большая часть высокотехнологической продукции с Украины (автомобили, машиностроение, авиастроение) продаётся в страны СНГ и БРИКС, причём технологические производственные цепочки такой продукции замкнуты на страны ТС более чем на половину. Так же существенной причиной интеграции в ТС является духовная и ментальная близость Украины, России, Беларуси и Казахстана, связи между народами являются действительно родственными, так как трудно найти в Украине семью, в которой не было бы родственников в этих странах. [3]

Конечно в процессе создании ТС, а в последствии и Евразийского союза возникает много проблем, таких, как совместное функционирование таможенных служб разных государств, распределение общих таможенных сборов, полномочия наднациональных координирующих органов и т.д. Для крупного бизнеса, неудобство будет состоять в том, что его влияние на принятие политических и экономических решений будет уже не абсолютным, лоббировать свои интересы нужно будет уже не только в Киеве, но и в других столицах. Но стоит отметить, что все эти проблемы носят технических характер и вполне преодолимы в отличие от системного экономического и духовного кризиса ЕС и США.

Безусловно, есть и третий путь – никуда окончательно не интегрироваться и оставаться нейтральным государством – при нормальной политике, это тоже неплохой вариант, но к сожалению все 20 лет независимости власть демонстрировала неспособность отстаивать интересы страны в глобальном мире, очевидно по причине личной зависимости от процессов происходящих в ЕС и США. Таким образом ситуация остаётся неопределённой в связи с чем возможны различные сценарии интеграции Украины.

Таким образом, формируя интеграционную политику Украине необходимо приблизиться к европейским странам путем развития международных экономических отношений, используя преимущества активного участия в международной кооперации и международном разделении труда.

Литература:

1. Экономика Украины. / Е.Л. Драчева, Ю.В. Забав, Д.К. Исмаев. - М.: КиноРус, 2012. - 276 с.
2. Ханин И.Г. Теория транснационализации мировой экономики / И.Г.Ханин, И.Л. Сазонец - Киев: Центр учебной литературы, 2006. — 792 с.
3. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка./ Д.Г. Лук'яненко — К.: ВПОЛ, 2011. — 557 с.

ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ПІВДЕННО-КИТАЙСЬКОГО МОРЯ В АТР НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Останнім часом спостерігається неухильне збільшення ролі Азіатсько-Тихоокеанського регіону в світовій політиці та економіці, що багато в чому пов'язано з його швидким економічним розвитком на тлі кризових явищ у світовому масштабі. Слід сказати, що Південно-Китайське море посідає особливе місце у регіоні в силу своїх економічних можливостей та економіки певних країн наряду з тим, що дослідження економічної ролі Південно-Китайського моря є доцільним й досить актуальним на сучасному етапі.

Південно-Китайське море, що омиває береги Китаю, В'єтнаму, Малайзії, Філіппін, Індонезії, за площею (3447 тис. кв. Км) майже в півтора рази перевершує Середземне море. Враховуючи розміри акваторії Південно-Китайського моря і його роль сполучної ланки між двома найбільшими океанами - Тихим та Індійським, розташовані в ньому острова, особливо архіпелаг Спратлі, що нараховує 96 великих і дрібних островів, мілин, рифів і скель, набувають неоціненне стратегічне значення, так як лежать на шляху морських комунікацій, що зв'язують північну частину АТР з Південно-Східною Азією, а через Індійський океан - з Африкою і Європою[1].

Район Південно-Китайського моря являє собою зону підвищеної зацікавленості по суті всіх країн світу. З одного боку, розвинені промислові держави мають великі капіталовкладення в економіку більшості країн регіону. З іншого боку, саме через Південно-Китайське море проходить одна з найбільш вантажонапружених світових судноплавних трас, які зв'язують порти Далекого Сходу і західного узбережжя Америки з південною Азією, Африкою, Близьким Сходом та південній Європою, траса, по якій здійснюється значна частина світового товарообороту. Основні перевозяться через Південно-Китайське море вантажі - нафту, нафтопродукти, промислова сировина, машини й устаткування. Близько половини обсягу морських перевезень припадає на нафту і нафтопродукти. Найбільший район вивезення - Перська затока, звідси сира нафта спрямовується в країни Америки та Японії [2].

Наступний за значенням транспортний вантаж - руди, перш за все залізна руда. Тут також один з провідних імпортерів - Японія, яка отримує руду з Індії та африканських країн. У мілководдях прибережних районів і районів природного підняття морського дна виникають особливо сприятливі умови для проживання риби і морських тварин, тому у всьому світі саме на них припадає найбільша частина промислової діяльності людини на морі. Порядку 65% планктону («риб'ячого корму») і понад 90% риб мешкає на глибинах до 500 м, ще 5-8% маси риби - на глибинах між 500 і 1000 м. Це визначає і обсяг уловів: понад 90% улову риби дають води материкової обмілини і морських мілководь і тільки 4% припадає на райони Світового океану з глибинами понад 3000 м.[3] У середньому 1 км² шельфового моря дасть 3 т риби, тоді як така ж площа глибоководних районів - тільки 10 кг. Також на островах Південно-Китайського моря виробляють добриво гуано - комплексне, екологічно чисте добриво, цінне тим, що воно містить п'ятиокис фосфору (27%), а також значна кількість домішок азоту і калію. Видобуток цього добрива на Парасельських островах і Пратас почалася ще на початку двадцятого століття. Загальні запаси оцінюються в 2780 тис.т. Слід сказати, що запаси вуглеводнів у Південно-Китайському морі за деякими оцінками становлять 50 мільярдів барелів нафти і 20 трильйонів кубічних метрів природного газу. Проте дані про ці запаси істотно розрізняються. Державна Китайська національна офшорна нафтова компанія (CNOOC) розглядає Південно-Китайське море як «Бонанза» і запланувала відповідно до 12-м п'ятирічним планом (2011-2016 р.) інвестувати 30 млрд доларів США в глибоководне буріння нафтових свердловин.[4]

Отже, можна сказати, що Південно-Китайське море - це мережа, яка пов'язує між собою економіки різних країн світу, дозволяючи здійснювати обмін ресурсами, товарами і технологіями. Крім цього, в даному регіоні зосереджені великі біологічні ресурси, є значні запаси нафти і газу, а також знаходяться поклади мінералів і дорогоцінних металів. З цього можна зробити висновок, що Південно-Китайське море має виключно важливе значення не тільки для економічного розвитку країн АТР, але і для світової економіки в цілому.

Література:

1. The South China Sea dispute re-visited [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.rsis.edu.sg/publications/WorkingPapers/WP04.pdf>
2. The South China Sea: Oil, Maritime Claims, and U.S [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://csis.org/publication/twq-south-china-sea-oil-maritime-claims-and-us-china-strategic-rivalry-spring-2012>
3. Проблемы и перспективы региона Южно-Китайского моря [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://mir-politika.ru/1791-problemy-i-perspektivy-regiona-yuzho-itayskogo-morya.html>
4. Южно-Китайское море: новый Персидский залив [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.islam.ru/content/analytics/3621>

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Глобалізація економіки прискорила створення могутніх транснаціональних компаній, вплив яких відчувається не тільки на уряди "сильних" країн, але й на уряди країн, ринки яких поглинаються. Сучасна тенденція інтеграції України потребує розвитку нових методів управління економікою. Процес інтеграції України у світову спільноту обумовлює розширення роботи торговельних місій реформування виробничих комплексів в, посилення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників.

Глобалізаційні процеси. Процес глобалізації є складним, багатовимірним і неоднозначним, тому з приводу його суті існують багато чисельні розбіжності. Вчені сходяться на думці, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір міри інтенсивності взаємозв'язків окремих країн і їх економік, а головним чином - нова якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний (не тотожний простій сумі національних економік) рівень економічної глобалізації [2,3,4,6]. Абстрактно глобалізацію можна визначити як процес, що приводить до інтернаціоналізації виробництва і НТП, до об'єднання капіталу, міжнародних фінансових ринків, людей в єдину світову систему, глобальне співтовариство.

В результаті міжнародної кооперації виробництва, розвитку міжнародного розподілу праці, зовнішньої торгівлі і міжнародних економічних відносин в цілому відбувається посилення взаємозв'язку і взаємозалежності національних економік, нормальний розвиток яких неможливий без врахування зовнішнього чинника. Дане явище прийнято називати інтернаціоналізацією господарського життя, яке створює основу для функціонування ТНК. Вона виявляється в об'єднанні капіталу і природних ресурсів. Наступним рівнем процесу глобалізації є інтеграція національних економік, як а характеризується об'єднанням, координацією зусиль країн і формуванні конкурентоздатних національних економік і приводить до розвитку стійких економічних зв'язків, розширення міжнародного ринку [4].

Для економічної глобалізації характерні: вільна торгівля, вільний рух капіталу, зниження податків на прибуток підприємств, простота переміщення галузей промисловості між різними державами на користь зменшення витрат на працю і природні ресурси, а також:

- 1) зростає число і розмір злиття компаній усередині країн і на транснаціональному рівні, які будуть супроводжуватись радикальною реструктуризацією і зменшенням кількості зайнятої робочої сили;
- 2) швидке поширення фінансової інформації по всьому світу завдяки Інтернету, тенденція до більшої відкритості підприємств;
- 3) вплив небагатьох національних валют через міжнародну систему вільного валютного обміну на економічні процеси в самих різних країнах;
- 4) посилення ролі ТНК;
- 5) процес глобалізації можна розглядати відносно різних аспектів, які певною мірою матимуть позитивний або негативний вплив на розвиток національних, а також світової економіки.

До позитивних аспектів глобалізації можна віднести: стимулювання розвитку виробничих сил і технологій, зокрема інформаційних; глобалізація сприяє поглибленню спеціалізації і міжнародного розподілу праці. У її умовах ефективніше розподіляються засоби і ресурси, що сприяє підвищенню середнього рівня життя і розширенню життєвих перспектив населення; можливість країн з економікою, що розвивається і перехідною, отримувати прямі інвестиції, які сприяють створенню нових робочих місць і якоюсь мірою підвищенню доходів населення; розвиток торгівлі і збільшення іноземних інвестицій підвищили соціальну мобільність і укріпили середній клас; глобалізація дозволяє людству проявляти взаємовиручку під час лих - природних катаклізмів і антропогенних катастроф; відбувається зміна переваг на користь інтелектуального капіталу і якості кадрів, а не дешевої робочої сили і ресурсів; країни з перехідною економікою, що розвивається, мають стимул – реакцію до розвитку в умовах жорсткої світової конкуренції.

До негативних аспектів глобалізації можна віднести: розвиток глобального ринку капіталів і стрімке зростання міжнародних фінансових потоків, значною мірою відірваних від реальних потреб міжнародної торгівлі товарами і послугами, сприяють крупним валютним спекуляціям і іншим аферам; нерівномірність розподілу переваг від глобалізації в окремих галузях національної економіки; можливість переходу контролю над економікою окремих країн від суверенних урядів в інші руки, у тому числі до сильніших держав; можлива дестабілізація фінансової сфери, потенційна регіональна або глобальна нестабільність із - за взаємозалежності національних економік на світовому рівні; вивіз продуктивного капіталу з індустріальних країн в тих, що розвиваються, а також наймання дешевої робочої сили в інших країнах - це витік потенційних, а нерідко і реальних робочих місць і, отже, зростання безробіття в країнах Заходу. Таким чином, процес розвитку сучасної світової економіки буде неминуче супроводжуватись безперервною боротьбою проти негативних наслідків глобалізації, постійним пошуком такої рівноваги плюсів і мінусів цього процесу, який стійко забезпечував би позитивний ефект.

Інтеграційні процеси в світі є чи не найпоширенішою темою економічних та політичних дискусій. З одного боку інтеграція передбачає втрату у певному ступені незалежності, додаткові зобов'язання як для країни, що вступає в певне об'єднання, так і для самого об'єднання. З іншого боку інтеграція є необхідністю у сучасному глобалізованому світі. Наприклад, якщо 95% країн в світі є членами СОТ, то зрозуміло, що й ті 5%, що ще туди не вступили, скоріше за все це зроблять. Особливо враховуючи те, що інтеграція дозволяє раціональніше використовувати спільні ресурси, збільшити ступінь спеціалізації економіки та взагалі підвищити ефективність її функціонування.

Розвиток інтеграції обумовлює співробітництво між національними господарствами різних країн, що супроводжується частковою або повною уніфікацією законодавчої бази, ліквідацією бар'єрів у торгівлі між країнами, зближенням ринків країн з метою створення єдиного ринку.

Процес інтеграції України у світову спільноту обумовлює розширення роботи торговельних місій, реформування виробничих комплексів, посилення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників. Можна виділити три визначальні передумови, реалізація яких створить сприятливі можливості для включення економіки України в глобальні процеси і структури. Мова йде про системну ринкову трансформацію, реструктуризацію і відвертість економіки. Головним в цій тріаді є, очевидно, перший блок, що передбачає системну трансформацію економіки від ізоляціонізму до відвертості, перехід від тоталітарно – директивної моделі суспільства до ринкової. У Україні прийнятий ряд законів, що створюють номінальні можливості для включення її економіки в світове господарство, в міжнародний розподіл праці. Це, зокрема, закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про – режим іноземного інвестування», «Про спеціальні (вільні) економічні зони» і інші.

Для ефективної інтеграції України в сучасні світові господарські зв'язки необхідні певні політико-правові передумови: політичне визначення України; забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки; безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини; пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах; формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

До основних соціально-культурних передумов інтеграції належать: відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України; формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти; розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Література:

1. Дедеркал Г.П., Черкашина-Нагорна Н.К. Напрямок інтегрування України в сучасну світову економічну систему / Наукові доробки молоді - вирішенню проблем європейської інтеграції: Збірник наукових статей в 2 т. - Х.: Контингент, 2008. - Т.1. - С.64-66.
2. Дяченко О.О., Пристайко О.П. Особливості входу України до системи світового господарства // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць . - 2008. - Вип.5. - С.10-14.
3. Національна економіка: Підручник / За ред. проф., к.е.н. П.В. Круша. - К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. - 416 с.
4. Носова О.В. Влияние глобализации на экономическое развитие // Социальная экономика. - 2006. - №1-2. - С.80-86.

ПЕТРЕНКО Г.П.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАГРОЗИ

Наша країна розвиває стосунки як із Західними, так і з Східними країнами та організаціями. На сьогодні розроблена програма співробітництва з двома новими для країни регіонами - Азіатсько-Тихоокеанським регіоном і Латинською Америкою, щоб активізувати і розвивати торговельно-економічні відносини з країнами, які є основними гравцями в даних регіонах, зокрема з Японією і Китаєм. При цьому, дана програма збалансує і диверсифікує зовнішню торгівлю України, забезпечивши вихід на нові ринки збуту українських товарів.

Україна та Росія співпрацюють в межах таких організацій як СНГ, ВТО, СЕАП та інші. Але домінують у зовнішній політиці на сьогодні є ідея інтеграції України в ЄС. Європейський Союз об'єднує 28 країн Європи. Європейське інтеграційне об'єднання - це об'єднання європейських країн, які взаємодіють, ведуть торгівлю товарами, послугами, капіталом і робочою силою, в межах зони.

З 2009 року відносини між Україною та Євросоюзом розвиваються в рамках ініціативи ЄС «Східне партнерство». «Східне партнерство» - це проект Європейського союзу, основна мета котрого - розвиток інтеграційних зв'язків Євросоюзу з шістьма країнами колишнього СРСР, однією з яких є Україна.

На саміті «Східного партнерства», в листопаді 2013 року у Вільнюсі, Україна планує укласти з Євросоюзом угоду про асоціацію, частиною якої є положення про зону вільної торгівлі [2].

Думки експертів щодо майбутніх перспектив розділилися. Перевагами для України від вступу в ЄС є:

1. Як член ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет та територіальну недоторканість;
2. Підвищення об'ємів виробництва та експорту виготовлених продуктів, за рахунок скасування ввізного мита з боку ЄС;
3. Удосконалення та наближення Українського законодавства до законодавства ЄС;
4. Підвищення національних стандартів до рівня європейських вітчизняними виробниками;
5. Обмеження монополізму та конкуренції на внутрішньому ринку України;
6. Підвищення інвестиційних вкладів з країн-членів ЄС в українську економіку;
7. Захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного пересування населення.

Розглядаючи загрози, які можливі при інтеграції в ЄС, виділяють наступні:

1. Ріст негативного сальдо в торгівлі для України, а також погіршення експорту через переорієнтацію виробників на випуск напівфабрикатів та сировини;
2. Обов'язкове переоснащення та модернізація виробництва;
3. Посилення конкуренції та витіснення вітчизняних виробників із внутрішніх ринків України;
4. Для зміни деяких статей законодавства потребуються значна кількість фінансових ресурсів;
5. Можливе ускладнення візового режиму із східними сусідами;
6. Використання України як дешевої робочої сили;
7. Погіршення демографічних показників та незаконна міграція.

Досвід розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС доводить необхідність докладання зусиль з метою розв'язання існуючих проблем та прискорення інтеграції України в європейський та світовий економічний простори.

Євросоюз є економічним об'єднанням, і прийняття рішення про членство в ньому зумовлюється економічними параметрами. Саме тому будь-яка невизначеність України щодо характеру її торговельно-економічної політики (чи бути їй ліберальною, чи мати низку обмежень конкуренції на національному ринку) має бути усунена в першу чергу. Підкріплення цього висновку низкою практичних дій з боку виконавчих структур стало б ефективним каталізатором процесу інтеграції України до єдиного європейського економічного простору [1].

Вступити до даної організації можуть країни, в яких обсяг ВВП на душу населення становить не менш, ніж 35-40% середнього в ЄС рівня.

Факторами, які гальмують інтеграцію України до ЄС, можна вважати:

По-перше, це повільність у проведенні економічних реформ. По-друге, високий рівень корупції та економічної злочинності. Україна є однією з найбільш корумпованих держав Європи. По-третє, невідповідності нашого законодавства і стандартів існуючим в Європейському Союзі нормам. По-четверте, серйозною перешкодою інтеграції України до ЄС є відсутність консенсусу стосовно європейського вибору як серед населення, так і на рівні державних інституцій.

Економісти з різних країн ЄС заявляють, що нещодавнє парафування угоди про асоціацію і створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС все одно не дасть швидкого залучення України до європейського об'єднання. Парафування – це є фактично технічним узгодженням угоди. Після нього йде підписання, а потім і ратифікація. Україна першою ратифікує цю угоду, яка діятиме в односторонньому порядку. І це може завдати дуже серйозних збитків [2].

Дослідивши всі «за» та «проти», можна зробити висновок, що питання євроінтеграції залишається досить суперечливим. Співробітництво у рамках ЄС сприяє покращенню в економічній, політичній та соціальній сферах. Проте, розглядаючи дане питання, в цих сферах ми знайшли й загрози. Та все ж через слабку економіку та деякі невіршені питання в законодавстві, вступ до ЄС може затягнутися.

Література:

1. Ukrainian experts discussed the possibilities and advantages of Europeanization, international experts provided the examples of its work in their countries [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dif.org.ua/en/events/perevagy_evroinegr.htm
2. Украина и расширение ЕС: проблемы, последствия, перспективы [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=165
3. Цена и перспективы интеграции Украины в ЕС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://newsland.com/news/detail/id/742945/>

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

На сьогоднішній день інтеграція України є необхідним процесом становлення і розвитку економіки нашої країни, гарантом забезпечення благополуччя народу України. В Україні як молодій незалежній державі економічна інтеграція тільки набирати темпи зростання.

На шляху до широкої інтеграції Україна повинна рахуватися з тим, що для світового суспільства вона представляє інтерес як:

- постачальник сировини і напівфабрикатів; територія, на якій можна розмістити найбільш екологічно «забруднені» виробництва: металургія, хімія, виробництво електроенергії на основі використання атома;
- постачальник дешевої висококваліфікованої робочої сили;
- територія для транзитних перевезень стратегічно важливих для країн Західної Європи товарів, в тому числі нафти й газу;
- місткий ринок для вироблених розвинутими країнами товарів;
- потенційний партнер для інвестування засобів в розвиток виробничих потужностей.

Зовнішня політика є складовою загальної стратегічної політики держави, спрямованої на соціально-економічний і демократичний розвиток, зміцнення суверенітету та національної ідентичності, захист національних інтересів і цінностей, забезпечення безпеки країни та її громадян.

Коливання зовнішньої політики України, що відбуваються разом зі змінами міжнародної політичної кон'юнктури, свідчать про її певну геополітичну невизначеність. Але це не тільки українська проблема. Вона є перешкодою у розбудові нової Європи, у закріпленні та посиленні позитивних цивілізаційних та геополітичних зрушень на континенті, що відбуваються в останній час. Наша держава привертає значну увагу з боку міжнародної спільноти і відіграє роль важливого, хоч і пасивного, чинника регіональних міжнародних відносин.

В умовах глобалізації Україна, як ніколи раніше, стоїть перед історичним вибором визначення свого майбутнього — або шляхом модернізації та радикальної перебудови суспільно-економічного життя отримати нові можливості розвитку країни, або, пускаючи суспільно-політичні процеси на самоплив, поступово відходити на периферію світового розвитку і приректи країну на неминучу деградацію.

У системі міжнародних відносин Україна повинна стверджувати свій статус як рівноправного суб'єкта, надійного партнера у вирішенні питань міжнародної політики та безпеки, особливо щодо країн близького оточення. Це зумовлено її потенціалом як великої європейської демократичної країни, значної регіональної держави, яка має свою частку відповідальності за мир, стабільність і розвиток регіонального геополітичного простору.

Головною метою української політики у близькій перспективі визначено активну цілеспрямовану інтеграцію у європейську спільноту на основі істотних трансформацій соціально-економічного і соціально-політичного типу. Це визначено історичним шляхом розвитку української держави, її географічним розташуванням та закріплено у законодавстві. Європейський Союз включає розвинуті демократичні країни, що дотримуються спільної системи цінностей. Таке об'єднання створює ядро тяжіння для інших європейських держав демократичного напрямку розвитку, які прагнуть включитися у європейський економічний, політичний і безпековий простір.

Україна знаходиться в Європі географічно, вона є елементом масштабних процесів, що розгортаються на Європейському континенті, але цього недостатньо, щоб забезпечити країні право приєднання до ЄС. Поки що Україні нема з чим йти на Захід, окрім сировинних ресурсів та дешевої робочої сили, що значно стримує розвиток паритетних взаємин і стримує активізацію зусиль в цьому напрямку.

Прагнення нашої держави до здобуття повноправного членства в Європейському Союзі бере за основу пошук можливостей узгодження спільних інтересів. Відносини з ЄС ґрунтуються на конкретних угодах та програмах партнерів.

Основними напрямками інтеграційного розвитку України до Європейського Союзу стратегія визначає:

- адаптацію законодавства України до законодавства ЄС;
- економічну інтеграцію та розвиток торговельних відносин між Україною і ЄС;
- інтеграцію України у ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки;
- політичну консолідацію і зміцнення демократії;
- адаптацію соціальної політики України до стандартів ЄС;
- культурно-освітню і науково технічну інтеграцію;
- регіональну інтеграцію України; галузеву співпрацю.

До основних чинників, що заважають вступу України до ЄС, належать: відсутність реально функціонуючої ринкової економіки; відмінність нормативно-правової бази України від єдиних законодавчих норм ЄС; невідповідність структури економіки України пріоритетам розвитку ринку ЄС; неспроможність

українських підприємств конкурувати за єдиними правилами із західними компаніями; нездатність України робити внески до бюджету ЄС через важкий фінансовий стан, повільність у проведенні економічних реформ, відсутність помітних результатів внутрішніх соціально-економічних трансформацій, високий рівень корупції та економічної злочинності, невідповідність нашого законодавства і стандартів існуючим в Європейському Союзі нормам тощо.

27 жовтня 2011 Європейський парламент у ході пленарної сесії в Страсбургу прийняв Резолюцію щодо ситуації в Україні. Європейський парламент «визнає прагнення України відповідно до ст. 49 демократії, поваги до прав людини, основоположних свобод та верховенства права». Поглиблення відносин між ЄС та Україною і європейська перспектива України є вкрай важливими та відповідають інтересам обох сторін, — йдеться у Резолюції. У резолюції Європарламенту відзначається завершення переговорів між Україною та ЄС щодо створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Це, на переконання парламентарів, є міцною основою для майбутнього завершення переговорів по Угоді про Асоціацію.

Сучасний стан відносин ЄС з Україною можна визначити як певну паузу, яка відбиває настрої вичікування. Європейський Союз усвідомлює невідповідність України інтеграційним критеріям, займаючи обережну позицію щодо України та очікуючи скільки-небудь істотних економічних успіхів.

Отже, з усього вище зазначеного ми можемо зробити висновок, що для подальшого розвитку української економіки, інтеграції у світовий простір, є підтримка інноваційного шляху розвитку країни, розробка комплексної програми й поступове її виконання.

При розробці цієї програми необхідно максимально використати той потенціал, як Україна має на сьогоднішній день. Потрібно підтримувати розвиток малого і середнього підприємництва. Як затверджує світова практика ці форми ведення бізнесу являються найбільш інноваційно-активними із-за необхідності миттєво реагувати на потреби ринку для виживання складних економічних умовах.

Література:

1. Ключко В. Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи / В. Ключко // Економіка України. — 2011. — № 9 (598). — Вересень.
2. Концепция формирования единого экономического пространства. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [<http://www.eurasianhome.org>]
3. Кузнецов О. В. Посткризова трансформація глобального і фінансового середовища / О. В. Кузнецов // Наукові праці НДФІ. — 2010. — № 4 (53).
4. Філоненко Р. Україна — ЄС: остаточний вибір засад розвитку держави / Р. Філоненко // Віче. — 2007. №9 — 10. — С. 45.

ПРОТОЛЮК В.С.,
студент II курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ІНФРАСТРУКТУРА СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Економічна інфраструктура - це те, що об'єднує економіки всіх країн, виступаючи основою розвитку економічних відносин між різними країнами, регіонами світу. Термін "інфраструктура" походить від латинського *infra*, що означає "нижче", "під", та *structure* - "структура", що означає сукупність галузей та видів діяльності, які обслуговують виробничу і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) є економічною формою розвитку процесу інтернаціоналізації продуктивних сил, в якій зосереджені техніко-економічні, організаційно-економічні відносини та відносини економічної власності, тому концептуальне визначення таких відносин значною мірою залежить від чіткої, змістовної характеристики категорії "форма", яка означає внутрішню організацію змісту, спосіб зв'язку між підсистемами та елементами підсистем (тобто структуру змісту), спосіб його існування. Інфраструктура дозволяє розглядати МЕВ з різних сторін їх функціонування. Саме вона дає змогу диференціювати діяльність МЕВ та визначати підходи до кожної з них.

Взагалі ринкову інфраструктуру можна розглядати як сукупність підсистем, зокрема організаційно-технічної, фінансово-кредитної, державно-регулятивної та науково-дослідної, які представляють собою сукупність організацій, установ і інститутів, що забезпечують реалізацію різних форм міжнародних економічних відносин (рис. 1).

Світова інфраструктура охоплює комплекс галузей господарства, які обслуговують виробництво на інтернаціональному рівні, її головними елементами, чинниками є новітні засоби зв'язку, масова інформація, транспорт, фінансові установи тощо. Саме інтернаціоналізація продуктивних сил, зростання взаємозалежності національних господарств зумовлює необхідність удосконалення світової інфраструктури, її розвиток, у свою чергу, посилює взаємозв'язок світу. Сьогодні міжнародне співробітництво надзвичайно змінилося завдяки розвитку світової інфраструктури. Отже, змістом світової інфраструктури, її складовими є сукупність світових

засобів комунікацій та мережі каналів зв'язку (торговельних, транспортних, інформаційних тощо), які забезпечують транспортування продукції і переміщення людей, а також передавання різних видів інформації, починаючи з науково-технічної і закінчуючи комерційною.

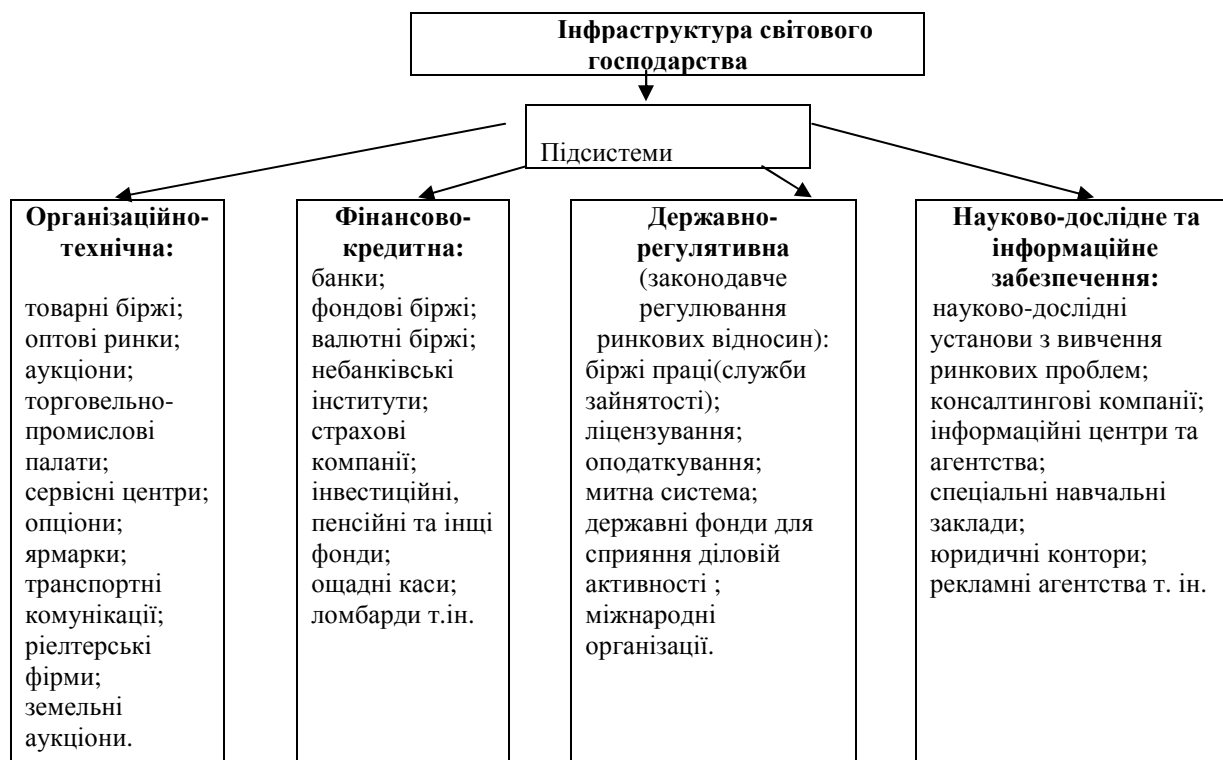


Рис. 1. Складові елементи інфраструктури світового господарства

Зміст світової інфраструктури визначає її сутність з погляду організаційно-економічних відносин, які вона відображує. Світова інфраструктура охоплює ту частину світового господарства, яка забезпечує загальні умови суспільного процесу відтворення. Це ті засоби процесу праці, які створюють загальні умови процесу виробництва і не є агентами безпосереднього виробництва.

Сутність інфраструктури повніше розкривають функції, що вона виконує у світовому господарстві, зокрема:

- 1) постачання різних видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних) між функціонуючими підприємствами та організаціями, виробниками і споживачами з різних країн світу;
- 2) сприяння купівлі-продажу різноманітних товарів;
- 3) забезпечення інформацією учасників ринку;
- 4) підвищення ефективності роботи суб'єктів регульованих ринкових відносин внаслідок їх спеціалізації;
- 5) організаційно-правове оформлення регульованих ринкових відносин;
- 6) відображення економічної кон'юнктури загалом, найважливіших видів ринку зокрема;
- 7) сприяння процесу державного регулювання економіки та контролю над ринковими процесами.

В умовах високих темпів розвитку науки і техніки чітко виявляється пряма взаємозалежність темпів розвитку інтернаціоналізації виробництва та його ефективності й розвитку галузей світової інфраструктури. Її основними групами є, по-перше, виробнича інфраструктура, яка охоплює галузі, що безпосередньо обслуговують матеріальне виробництво на міжнародному рівні: транспорт, інформаційний зв'язок, водо-, енергопостачання тощо (ця група вже помітно розвинулась); по-друге, світова соціальна інфраструктура, що складається з галузей, опосередковано пов'язаних з виробництвом, спрямованих на відтворення на міжнародному рівні робочої сили й розвиток людини як особистості в цілому: освіта, охорона здоров'я тощо (ця група швидко почала набувати міжнародного значення).

Значну роль в інфраструктурному забезпеченні МЄВ відіграють міжнаціональні й наднаціональні органи регулювання МЄВ, тобто такі інституції, що виконують рекомендаційно-координаторські та наказово-координаторські функції, постанови яких є бажаними або обов'язковими для виконання.

Серед органів регулювання МЄВ можна виділити міжнародні комітети та комісії, що мають визначений статус, хоч і бувають в основному представницькими чи виконавчими органами. Це - постійно діючі інститути, завданнями яких є втілення в життя рішень і намірів, ухвалених на міжнародних нарадах, конференціях, конгресах, а також комітетами і комісіями називають підрозділи організацій. Працюють, як приклад, постійно, але бувають тимчасові комісії, завданням яких є виконання одного якогось завдання.

Кожна з цих інституцій по-своєму впливає на розвиток економічних відносин, але всі вони разом складають управлінську систему, котра регулює їх. Слід відзначити, що інколи управлінські інститути, особливо на національному рівні, не сприяють нормальному розвитку МЄВ. Наприклад, корумповані уряди деяких країн сприяють задоволенню інтересів тільки окремих кланів, дозволяючи займатись незаконним бізнесом чи чимось подібним. Заважає розвитку МЄВ і протекціоністська політика багатьох країн, надзвичайно високі митні тарифи.

До найважливіших складових елементів інфраструктури МЄВ належать міжнародний транспорт та міжнародні інформаційно-комунікаційні системи. Транспортна система охоплює всі існуючі транспортні засоби та транспортні шляхи світу. Розвиток транспорту є однією з передумов поглиблення процесу міжнародної інтеграції, оскільки сприяє зменшенню відстаней у сучасному світі.

Інфраструктура міжнародного транзиту включає: рухомий склад різних видів транспорту, портові, вокзальні споруди, аеропорти, систему автомобільних, залізничних шляхів, сукупність магістральних транспортних комунікацій із відповідним облаштуванням, що забезпечують перевезення пасажирів і вантажів на напрямках, що мають міжнародне значення. Провідні держави вважають, що важливе значення має розвиток глобальних мереж транзиту енергоносіїв, сировини та тих матеріалів і товарів, рух яких закріплює їх панівний статус у системі міжнародного поділу праці.

Також основою розвитку інфраструктурного середовища МЄВ є інформаційно-комунікаційні системи, що представляють собою сукупність засобів збирання, збереження, обробки та передачі інформації. Сучасні засоби передачі інформації, що базуються на супутниковому зв'язку дозволяють передавати будь-які обсяги інформації на будь-яку відстань в короткі відрізки часу. Формування на їх основі глобальних інформаційних систем (Інтернет) стає найважливішим сучасним фактором розвитку МЄВ. Такі системи стають новим "віртуальним" середовищем глобальних економічних відносин. В матеріальному вигляді інформаційно-комунікаційні системи в МЄВ - це мережі інформаційних агентств, що розташовані по всьому світу, які збирають інформацію, класифікують її, кодують та передають користувачам. Найбільш впливовими міжнародними інформаційними агентствами є: Рейтер, Доу-Джонс Телерейт, Блумберг та інші.

Література:

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія. Політекономія: Підручник / В. Д. Базилевич. – К.: Знання Прес, 2007. – 719 с.
2. Передрій О. Міжнародні економічні відносини : Навчальний посібник / О. Передрій,; М-во освіти і науки України, Закарпатський держ. ун-т. -К.: Центр навчальної літератури, 2006. -273 с.
3. Пашенко Ю.Є. Інфраструктура економіки України: транспорт та зв'язок / Ю.Є. Пашенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - №10. - С. 105-111.
4. Пирожков С. Проблемы реализации транзитного потенциала Украины в контексте расширения ЕС и формирования ЕСП / С. Пирожков // Экономика Украины. - 2008. - №3. -С 4-19.

САВКА О.В.,
здобувач кафедри міжнародних
відносин та зовнішньої політики
Маріупольського державного університету

ВНУТРІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС

Для більшої частини істеблшменту Польщі вступ до ЄС був однією з найважливіших зовнішньополітичних цілей. Однак Європейський Союз висував для майбутніх членів ряд вимог, серед яких була і децентралізація адміністративної системи разом з укрупненням регіонів і посиленням їх самостійності. Крім того, Європейська комісія запустила кілька субсидіарних програм (PHARE, SAPARD, ISPA), які повинні були сприяти підготовці країн ЦЄС до інтеграції в ЄС та вирівнюванню розвитку регіонів всередині країн-кандидатів.

У цих умовах найбільші розбіжності в громадських і парламентських дебатах викликало питання про конкретну кількість воєводств в новій системі у Польщі. В результаті тривалих переговорів було прийнято закон про трьохрівневий територіальний поділ, який передбачав створення 16 великих регіонів. Нова система запрацювала з 1 січня 1999 р. і включала 16 воєводств, 373 повітів (округів) і 2489 гмін (муніципалітетів).

Одним з ключових досягнень нового закону стало розмежування повноважень представників національної адміністрації (воєвод) і маршалів воєводств - голів місцевих виборних органів (сеймики воєводств) у регіонах. Главами місцевої виконавчої влади ставали маршали воєводств, а регіони, таким чином, отримували реальний інструмент управління своїм адміністративним механізмом.

Основні тренди економічного розвитку польських територій збереглися, хоча і були дещо скориговані. Насамперед, мова йде про продовження зростання ВВП і ВРП на душу населення всієї Польщі та її регіонів. Особливо виділявся з даного показником центральний макрорегіон на чолі з Варшавою, який залишався лідером і за величиною розшарування між субрегіонами. Неоднозначною залишалася ситуація і в південному

макрорегіоні, де модернізація чорної металургії була ще далека від завершення, хоча поступово в цю частину країни почали приходити великі міжнародні компанії. У ще більшою мірою позитивний вплив іноземного капіталу проявилось в південно-західному і північно-західному макрорегіонах, головним чином, в економічних столицях даних територій - Вроцлаві та Познані. У меншій мірі ці процеси були характерні для північного макрорегіону, території якого розвивалися досить рівномірно, але загальний рівень розвитку був нижче, ніж у раніше згаданих макрорегіонах. Аутсайдером залишався східний регіон, що відрізнявся найнижчим рівнем розширення між внутрішніми територіями.

Регіональна політика Польщі отримала суттєві зміни після інтеграції країни до Європейського Союзу. З 1 травня 2004 року по всій території Польщі було введено програму Ціль за статусом 1, який виділяє відставання регіону за рівнем соціально-економічного розвитку. У період 2004-2006 років Польща отримала близько 12,8 млрд. євро зі структурних фондів та фондів Європейського союзу для шести оперативних програм. Одна з цих програм – оперативна програма комплексного регіонального розвитку складається з шістнадцяти регіональних сегментів регіонального керівництва.

2007 рік зробив великі зміни до програми допомоги Європейського союзу. У нових умовах політична конвергенція Польщі отримала 81,5 % союзних фінансів на реформу регіонального розвитку.

Загальна сума цільових трансфертів у країні в результаті введення нової регіональної політики в 2007-2013 роках складає приблизно 67,3 млрд. євро. Якщо доповнити фінансування ще двох фондів з секторальної політики, а саме – Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських районів та Європейського фонду з риболовства, то цій розподіл зросте ще на 13,2 млрд. євро. Така кількість допомоги відображає найбільшу кількість допомоги з боку Європейського союзу, та при цьому складає близько 4% внутрішнього валового продукту Польщі.

Польське керівництво прийняло рішення надати можливість реалізації запланованих програм органам регіонального розвитку. Саме тому, регіональному керівництву було надано шістнадцять регіональних програм, які отримали цільове фінансування з бюджету Європейського союзу для оперативного реагування та імплементації нових підходів. Крім того, більшість пріоритетів та заходів у секторальній програмі надано розвитку «людського капіталу» через регіональну політику держави.

Крім того, відповідаючи на виклики, які постали перед керівництвом держави було прийнято рішення на вирішення тих важливих проблем які відбуваються у східних районах Польщі. Програма фінансування була вперш за все розроблена таким чином, щоб надати допомогу найбіднішим п'яти регіонам держави.

Отримавши у спадщину програми планової економіки, Польща залишилася зі старомодними та неефективними соціально-економічними структурами, проте з відносно низьким рівнем регіональної нерівності. Перехід країни до ринкової економіки сприяло розвитку муніципальних районів, як центрів економічної активності.

Імплементація програм регіонального розвитку з 1997 по 2006 рік сприяла покращенню економічного становища країни та росту економічного становища держави на 10% у перерахунку у ВВП на душу населення, у порівнянні з середніми показниками по ЄС. Найбільший ріст було відзначено у столичному регіоні варшавського Mazowsze серед рівнів NUTS 2, індекс росту якого склад 22% ВВП на душу населення. У той же час ріст показників у східних районах Польщі спостерігався лише на рівні 2-4%. Тим не менш, важливо мати на увазі, що в наслідок нової регіональної політики регіони країни показали більш високі результати за менший час ніж середні показники по ЄС.

Досліджуючи деякі ключові слабкі місця в регіональній політиці Польщі і вказує на необхідність адаптації деяких елементів регіонального розвитку країни.

Література:

1. Own estimations based on: Produkt Krajowy Brutto. Rachunki Regionalne (Gross Domestic Product. Regional Figures), WUS, Katowice 1999-2008.

2. Jacek Szlachta Regional differences [electronic source] – URL: <http://www.nordregio.se/en/Metameny/About-Nordregio/Journal-of-Nordregio/2009/Journal-of-Nordregio-no-1-2009/EU-and-Polish-Regional-Policy/>

СОРОКА Д.И.,

студент I курса магистратуры
кафедры теории и истории международных отношений
факультета гуманитарных и социальных наук
Российского университета дружбы народов
(г. Москва, Российская Федерация)

ИНТЕГРАЦИЯ НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ КАК ВЕКТОР ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОГО КУРСА УКРАИНЫ

Украина стала на путь независимого развития в условиях, когда ее формирование как национального государства происходит в контексте современных мировых процессов. Сегодня Украина должна завершить

развитие национального государства и одновременно участвовать в глобализационных процессах, чтобы не превратиться в «хутор близ Европы». Развитие украинского национального государства на современном этапе развития мировой цивилизации не может эффективно осуществляться вне рамок процесса интернационализации или глобализации. Вместе с тем, следует отметить, что глобализация и национальное развитие является скорее взаимодополняющими процессами, чем антагонистическими.

Особенностью геополитического пространства, в котором находится Украина, является то, что она находится на грани цивилизационного разлома между Европой и Азией, и, соответственно, является объектом борьбы евро центристского (ЕС) и евразийского проектов (Россия). Сегодня украинские политики все чаще говорят о том, что Украина не должна быть ни прозападной, ни пророссийской, а должна быть сама собой - «проукраинской». Очевидно, под этим следует понимать то, что Украина, с одной стороны, не должна механически копировать западноевропейские стандарты демократического и экономического развития, а с другой - не идти в фарватере России. Украина должна идти своим самобытным путем синтеза европейского и собственного цивилизационного опыта.

Стратегия Украины относительно СНГ диктуется геополитическими реалиями и экономической целесообразностью. Ключевое взаимодействие Украины сосредоточено на отношениях с Российской Федерацией. Исходя из этого, диалог Украина – СНГ имеет три основные аспекты: политический, экономический и военный.

На протяжении первых десяти лет существования СНГ стратегия Украины относительно его диктовалась геополитическими реалиями и экономической целесообразностью. Украина выступала против превращения СНГ в наднациональную структуру конфедеративного или федеративного типа, предоставления Содружеству статуса субъекта международного права, отстаивая идею Содружества как рационального и эффективного механизма экономического сотрудничества, призванного обеспечить интеграцию стран СНГ в мировое экономическое пространство.

В целом же, Украина воздерживается от каких-либо действий в рамках СНГ, если это не соответствует курсу государства на интеграцию в европейское политическое, экономическое и правовое пространство.

Вместе с тем, в вопросах многостороннего сотрудничества с государствами-участниками СНГ, которые отвечают национальным интересам Украины и органично сочетаются с курсом Украины на европейскую интеграцию, позиция государства является достаточно активной.

На протяжении первых десяти лет существования СНГ стратегия Украины относительно его диктовалась геополитическими реалиями и экономической целесообразностью. Украина выступала против превращения СНГ в наднациональную структуру конфедеративного или федеративного типа, предоставления Содружеству статуса субъекта международного права, отстаивая идею Содружества как рационального и эффективного механизма экономического сотрудничества, призванного обеспечить интеграцию стран СНГ в мировое экономическое пространство.

В целом же, Украина воздерживается от каких-либо действий в рамках СНГ, если это не соответствует курсу государства на интеграцию в европейское политическое, экономическое и правовое пространство.

Вместе с тем, в вопросах многостороннего сотрудничества с государствами-участниками СНГ, которые отвечают национальным интересам Украины и органично сочетаются с курсом Украины на европейскую интеграцию, позиция государства является достаточно активной.

В течение 2011 г. в рамках СНГ Украиной подписано 15 межгосударственных и 36 межправительственных документов, среди основных:

- Договор о зоне свободной торговли;
- Программа инновационного сотрудничества до 2020 г.;
- Рамочная программа в области использования атомной энергии до 2020 г. «Сотрудничество Атом-СНГ»;
- Решение о создании Совета по сотрудничеству в области фундаментальной науки;
- Мероприятия по проведению в 2011 г. Года повышения продовольственной безопасности;
- Программа сотрудничества в противодействии незаконной миграции на 2012-2014 гг.;
- Концепция сотрудничества в сфере культуры и другие.

Как видно из перечня подписанных Украиной документов, основными направлениями многостороннего сотрудничества в рамках СНГ для Украины в течение 20 лет были и остаются, прежде всего, экономическое, социальное, гуманитарное, борьба с новыми вызовами и угрозами.

Необходимо отметить значительную работу Украины, проводимую в рамках выполнения основополагающих программных документов Содружества, в частности, Плана мероприятий по реализации второго этапа Стратегии экономического развития СНГ на период до 2020 г.

Взаимоотношения Украины и Содружества Независимых Государств эволюционировали. Первоначально рассматриваемая украинским руководством как «временная структура», Содружество превратилось в международную площадку для проведения общей внешней политики стран региона и межгосударственный механизм взаимодействия.

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД

Україна є однією з з'єднаних ланок між Заходом та Сходом. Тому економічні відносини з ними є важливим пріоритетом у зовнішньоекономічній політиці України. Поряд з пріоритетним курсом економічного розвитку з країнами Західної Європи, актуальним для України залишається забезпечення розвитку багатосторонніх відносин з державами - членами СНД. Розвиток зовнішньоторговельної діяльності на Сході також сприятиме зростанню ролі України у світовому просторі. На сучасному етапі економічного розвитку, країни СНД є головними торговельними партнерами України. Країн СНД з України об'єднують такі спільні стратегічні пріоритети, як подолання економічної кризи, реформування та розвиток національних економік, проведення ефективної соціальної політики, інтеграція у світовий економічний простір, інформаційні, політичні та культурні взаємозв'язки. Разом з тим помітним гальмом для співробітництва та розвитку торговельно-економічних відносин з країнами СНД є загальна нормативно - правова неузгодженість, політичні суперечки, відсутність дисципліни банківської і договірних поставок, також відзнаки в цілях геостратегічного розвитку, в темпах проведення ринкових перетворень та у підходах до змісту самої інтеграції стали додатковою перешкодою розвитку такого співробітництва. Проте участь України в СНД, його економічних структурах є важливим позитивним чинником становлення нових незалежних держав, розвитку взаємовигідного економічного співробітництва між ними.

На сьогодні головним напрямком у торгових взаєминах і міжнародних економічних зв'язках є співпраця з Російською Федерацією. Двосторонні експортно-імпортні відносини України з Росією є крупнішими за обсягами і найбільш диверсифікованими за номенклатурою на всьому пострадянському просторі. Вони найкращим чином ілюструють специфіку та суперечності торгових, взагалі економіко-політичної їх відносин між новими незалежними державами. Значна товарно-технологічна залежність від Росії, особливо щодо постачання енергоносіїв в Україну, створює небажані, а часом і незрозумілі інциденти - політичний тиск на незалежну державу. Адже лівова доля закупівлі товарів у Росії припадає саме на енергоносії - нафта і газ. Між Україною та Росією і на сьогодні є багато складних питань соціально-політичного, геостратегічного, економічного характеру, які ще повністю не вирішені. Всі ці гострі суперечності повинні вирішуватися за допомогою переговорів, компромісів. Разом з тим існують ускладнення при регулюванні торгівлі та проведенні експортно-імпортних операцій господарюючими суб'єктами, через неузгодженість і протиріччя нормативно-правових систем обох сторін. Як результат Україні завдаються великі збитки, які оцінюються в мільярдних сумах. Це стосується товарів сировинної групи та енергоносіїв, які є для України критичним імпортом. Ці факти свідчать про важливість роботи з гармонізації режиму торгівлі, зокрема в укладенні угод, які створювали б рівні умови товарообміну між двома державами. Основу українського експорту до Росії складають продукція металургійної промисловості, продукція машинобудування, сільськогосподарська продукція, продукція хімічної промисловості. Імпорт з Росії - головна стаття енергоносії (нафта і газ), які складають більше 70% від загального обсягу ввезення. З Росії ввозиться також багато видів продукції машинобудування, механічного обладнання, легкові автомобілі. Важливе значення має і ввезення продукції хімічної промисловості, зокрема синтетичного каучуку. Розвивається інвестиційне співробітництво, але воно пов'язане з фінансовими дефіцитами на пострадянському просторі. Складовою двостороннього співробітництва є прикордонна співпраця. У лютому 2007р. було підписано програму міжрегіонального і прикордонного співробітництва України та Російської Федерації. У подальшому розвитку економіки України та Росії має сприяти створення міждержавних і транснаціональних фінансово - промислових груп і об'єднань, які концентрували б фінансові, матеріально-технічні та інтелектуальні ресурси для виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції на світових ринках.

Важливе місце в системі економічної співпраці займають і інші країни СНД найбільшу вагу серед них займають: Туркменістан, Казахстан і Білорусь. Співпраця України з Туркменістаном носить традиційний характер протягом усіх років незалежності. Найбільшою комплексною статтею товарної торгівлі складають продовольчі товари (борошно, цукор, яловичина). Зростає експорт продукції машинобудування - рідинні насоси, механічні пристрої, електричні машини. Традиційний сегмент українського експорту - металургійні вироби (труби різного діаметру). Збільшуються обсяги експорту продукції хімічної промисловості та лікарських засобів. Імпорт з Туркменістану практично проходить за статтею "природний газ", з яким укладено довгострокову угоду. Торговля України з Казахстаном значною мірою визначається статусом обох країн з енергозабезпеченості. Казахстан є переважно експортером енергоносіїв (нафта і нафтопродукти). Торговля енергоносіями входить в основну статтю обоюсторонньої торгівлі, яка забезпечує Казахстану загальне позитивне сальдо у торгівлі з Україною. Основні статті українського експорту до Казахстану це ядерні реактори, електричні машини, прокатні стани, залізничні локомотиви та інші види продукції машинобудування.

Основними секторами українського експорту до Білорусі є товари металургійної промисловості і машинобудування. Багато експортується продукції хімічної промисловості, а також продуктів харчування.

Імпортує Україна трактори, вантажні автомобілі, холодильники, побутові прилади, обладнання та устаткування, полімери, добрива, нафту і нафтопродукти, фармацевтику та хімічні продукти, мотузки і канати.

За останні роки стабілізуються міжнародні взаємини з іншими країнами СНД зокрема країнами Середньої Азії (Узбекистаном, Киргизстаном, Таджикистаном). Найбільш важливі взаємозв'язки є з Узбекистаном, який для України постачає газ. Предметами українського експорту в Узбекистан є продукція металургійної промисловості (метал, труби), машинобудування (електричні машини, ядерні реактори), хімічні промисловості та продовольчі товари. Тісні взаємозв'язки є з країнами Кавказу (Азербайджаном, Грузією і Вірменією). Азербайджан є одним з найважливіших експортерів для України у постановці енергоносіїв і нафти. Крім нафтопродуктів з Азербайджану імпортуються крани, інша машинобудівна продукція, вироби легкої промисловості. Грузія за останні роки значно поживила взаємоекономічні відносини з Україною. До Грузії Україна експортує продовольчі товари, товари хімічної промисловості, продукцію металургії. З Грузії Україна отримує в основному цитрусові, вина і деякі види машинотехнічної та хімічної продукції. З Вірменією обсяги експортно-імпортних операцій незначні, Україна продає Вірменії окремі види металопродукції, труби, алкогольні напої, електричні машини, продукцію хімічної промисловості. Натомість купує деякі види продукції металургії, металообробки, машинобудування, синтетичний каучук, традиційні вірменські алкогольні напої.

Основними предметами експорту продукції в Молдову є енергоносії, нафтопродукти, продукція металургійної промисловості, продовольчі товари, продукція хімічної промисловості та лікарські засоби. В Україну імпортуються з Молдови товари асиметричного з експорту асортименту, які належать до категорій машин на обладнання, металургійної промисловості, продовольчих товарів.

Таким чином, можемо зробити висновок, що співпраця України з країнами СНД є пріоритетним економічним напрямком з обох сторін, та залишається і досі актуальною. Ця співпраця потребує подальшого розвитку у експортному та імпортному плані та налагодженню більш дипломатичних та рівноправних відносин.

Література:

1. Страны СНГ Офіційний сайт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cisstat.com/rus/ciscountry1.html>
2. Міністерство закордонних справ України Офіційний сайт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua>
3. Экономические связи Украины со странами СНГ/ Региональная экономика. Теория и практика// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spinform.ru/cis-countries/economics.html>
4. Проблемы и перспективы развития сотрудничества с партнерами в странах-участницах СНГ/ Архив официального сервера // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://19972011.tatarstan.ru/?DNSID=04a3ba8cb35c890c961e035c28b8a34d&node_id=395
5. Страны СНГ, экономические потенциалы для Украины / Региональная экономика // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/24875/>
6. Торгово-экономическое сотрудничество со странами СНГ / Zn.ua // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS.html>

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

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДИПЛОМАТИЧНОЇ СЛУЖБИ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ЗАКРІПЛЕННЯ СТАТУСУ ПРОВІДНОЇ ЕКОНОМІКИ СВІТУ

Китайська дипломатія в другій половині ХХ ст. зазнала значних змін. З відсталої країни Китай перетворився на ядерну державу з півтора мільярдним населенням, з потужною економікою, що бурхливо розвивається.

Сучасна китайська дипломатія формувалася ще задовго до утворення в 1949 р. КНР, а саме в ході контактів представників Комуністичної партії в так званих звільнених районах з правлячою тоді в Китаї партією Гоміндан і з представниками різних держав, що перебували в столиці звільнених районів – місті Яньані, включаючи представників Радянського Союзу, Сполучених Штатів та деяких інших.

Таким чином, до моменту створення в 1949 р. Китайської Народної Республіки у керівників нового Китаю вже був певний дипломатичний досвід. Він ніби синтезував у собі не тільки різнопланові теоретичні положення, а й досить тривалу політичну практику в ході революційної діяльності Комуністичної партії Китаю в її зарубіжних контактах як з Радянським Союзом, так і з деякими західними країнами, насамперед зі Сполученими Штатами.

Після утворення КНР дуже гостро постало питання про кадри фахівців для дипломатичної роботи. При комплектуванні Міністерства закордонних справ в нього прийшли в першу чергу політпрацівники Народно-

визвольної армії Китаю, учасники громадянської війни. Іншу групу склали співробітники органів пропаганди, журналісти.

Майже відразу після проголошення КНР створюється Пекінський Народний університет. При ньому був відкритий дипломатичний факультет, перетворений у 1955 р. в Пекінський дипломатичний інститут. Стосовно історії країни студентам пояснювали, що найважливішою формою міжнародних зв'язків Китаю були його відносини як «верховного правителя світу», як «Піднебесної» з сусідами «васалами». Період першої половини XIX початку XX ст. характеризується послабленням Китаю, і внаслідок самоізоляцією Китаю від зовнішнього світу. Історично Китай того періоду представлявся студентам як постраждала сторона, як об'єкт грабіжницької політики імперіалістичних держав. У той же час замовчувався агресивний характер зовнішньої політики китайських імперій, особливо маньчжурської, Цинської імперій (1644 – 1911 рр.). У ході навчання приводилася теза, яка, перефразовуючи відомий постулат британської дипломатії, звучала наступним чином: «У Китаю немає ні ворогів, ні друзів. У нього є лише власні інтереси».

Щодо нинішньої дипломатії Китайської Народної Республіки, то вважається, що основи зовнішньополітичного курсу КНР були розроблені Мао Цзедун, головою ЦК Компартії Китаю, і Чжоу Еньлаєм, прем'єром Держради КНР.

Мао Цзедун, більш схильний до традиційної дипломатії, разом з тим став творцем лінії на незалежність і самостійність китайської зовнішньої політики, надав їй ділового та реалістичного характеру, сформулював так звану лінію мас і теорію трьох світів – капіталістичного, соціалістичного і «третього світу» країн Азії, Африки та Латинської Америки, що розвиваються.

Однак своєрідним батьком-засновником дипломатичної служби народного Китаю можна з повною підставою вважати Чжоу Еньлая. Досвід переговорів він накопичував, зокрема, під час участі у врегулюванні «Сіанського інциденту», пов'язаного з арештом Чан Кайши бунтівними генералами Чжан Сюеляном і Ян Хупченом у грудні 1936 р., і переговорах між Компартією Китаю і Гомінданом в Чун цині в серпні – жовтні 1945 р. Ще до перемоги революції в Китаї для Чжоу Еньлая було властиво засвоювати все те корисне, що він помічав в дипломатичній поведінці тих чи інших іноземців. Так, у грудні 1945 р. до Яньань, центру звільнених районів, прибула американська місія, очолювана Дж. С. Маршалом, з яким Чжоу Еньлай протягом чотирьох днів вів переговори. «Особисто я отримав чотири уроки з цих переговорів, – говорив згодом Чжоу Еньлай. – Кожна сторона повинна підходити до іншої з взаємним розумінням, а не з взаємною ворожнечею. Сторони повинні вести дискусію на двосторонній основі, не допускаючи диктату однієї сторони. Вони повинні йти на поступки і вимагати – і що більш важливо – вони повинні йти на поступки раніше, ніж висувати вимогу. Вони повинні змагатися лише щодо того, хто швидше зможе врегулювати труднощі» [2, с. 188].

З перших же днів існування КНР Чжоу Еньлай, перебуваючи на посаді Прем'єра Держради КНР, очолив за сумісництвом і дипломатичне відомство нового Китаю. Навіть коли в лютому 1958 р. Чжоу Еньлай передав Міністерство закордонних справ до рук маршала Чень І, він продовжував залишатися фактичним керівником зовнішньої політики Китаю. Чжоу Еньлай був одним з небагатьох китайських керівників, який до своєї смерті в 1976 р. досить регулярно і часто здійснював поїздки в зарубіжні країни. Для порівняння, Мао Цзедун виїжджав за кордон лише двічі, причому обидва рази в Москву. У Радянському Союзі побував Голова КНР Лю Шаоци, який здійснив також у 1963 р. візити до Бірми, Камбоджі та Індонезії.

В якості внеску Чжоу Еньлая розглядається затвердження ним у дипломатії Китаю підходу, при якому відносини Китаю з зарубіжними країнами визначаються насамперед його державними інтересами, а потім вже спільністю або відмінностями ідеології та суспільного ладу. Разом з прем'єр-міністрами Індії Дж. Неру і Бірми У Ну він сформулював «п'ять принципів мирного співіснування» і домігся їх затвердження в якості засад міжнародних відносин на Бандунгській конференції у 1955 р. Чжоу Еньлаю належить заслуга в розробці та подальшому розвитку «народної дипломатії» КНР, а саме дипломатії, здійснюваної щодо громадських організацій та обмінів людьми. Головною особливістю дипломатії Чжоу Еньлая вважається також висунутий ним принцип «шо-тун цунь-і» – «знаходити спільне, незважаючи на існуючі відмінності». Завдяки зусиллям Чжоу Еньлая вдалося зберегти кістяк кадрового складу і захистити МЗС від безчинств «хунвейбінів» у деструктивний період «культурної революції» і забезпечити спадкоємність і стабільність зовнішньополітичного курсу країни.

Свій внесок в дипломатію Китаю зробив і Ден Сяопін, який розробив напрямки міжнародної діяльності країни з середини 80-х років. Він був автором установки «одна держава – дві системи» як способу вирішення «проблем, які залишилися історією у спадок», конкретно стосовно Гонконгу і Макао, а також Тайваню. Йому належить теза, що мир та розвиток є основними проблемами в сучасних міжнародних відносинах. Він – ініціатор курсу «реформи всередині країни, відкритість перед зовнішнім світом», в якій органічно поєднані внутрішня й зовнішня політика КНР, постановка зовнішньої політики Китаю на службу внутрішній, здійснення «відкритості» як основної форми державної лінії КНР на міжнародній арені. Прагматику Ден Сяопіну належить вислів: «Не важливо, якого кольору кішка – білого чи чорного, головне – щоб вона ловила мишей».

Народному Китаю була потрібна нова дипломатія, здатна закріпити і зміцнити завоювання китайського народу, що призвели до утворення Китайської Народної Республіки. Китайське керівництво розуміло, що без міжнародної підтримки, яку в тих умовах могли надати Китаю тільки Радянський Союз і соціалістичні країни, неможливо було втримати завоювання китайської революції, утримати владу. Виходячи з цього, був зроблений висновок, що найпершим завданням нової китайської дипломатії є встановлення союзницьких відносин з СРСР,

що традиційна політика «самопосилення» повинна проводитися в рамках співпраці з Радянським Союзом та іншими соціалістичними країнами, що цей курс повинен бути оформлений відповідними дипломатичними актами.

Китайська Народна Республіка була створена 1 жовтня 1949 р. Радянський Союз відразу ж визнав її, і вже 3 жовтня між СРСР і КНР були встановлені дипломатичні відносини. Приклад СРСР наслідували й інші соціалістичні країни. У 1950 р. з Китаєм обмінялися посольствами В'єтнам, Індія, Швеція, Данія, Бірма, Індонезія, Швейцарія та Фінляндія.

Великим кроком китайської дипломатії в перші роки існування народного Китаю було підписання 14 лютого 1949 р. Договору про дружбу, союз і взаємну допомогу між СРСР і КНР, який, за визнанням самих китайців, відіграв важливу роль у внутрішньому будівництві Китаю та спільній протидії можливій агресії.

Китайська дипломатія як невід'ємна частина зовнішньої політики Китаю пройшла через різні етапи, причому на деяких з них визначальну роль у визначенні завдань китайської дипломатії відігравав Мао Цзедун. У 50-і роки він пропагував погляд про те, що Захід боїться війни більше, ніж Схід, ніж Китай [2, с. 190-191].

За Мао Цзедуна китайська дипломатія прагнула створити своєрідний культ напруженості, щоб протиставити її як нібито закономірне явище основній тенденції міжнародних відносин сучасності – «розрядці».

Гра на суперечностях між іншими державами, «застосування однієї отрути проти іншої» завжди були на озброєнні традиційної китайської дипломатії. Одним із прийомів боротьби на дипломатичному поприщі було використання курсу «і-чжан і-чи» – «то напруженість, то розрядка». Утвердження Китаю як держави глобального значення мислилося Мао Цзедуну при періодичному створенні таких міжнародних ситуацій, при яких великі держави повинні були рахуватися з Китаєм, коли вони опинилися б залежними від волі Китаю.

Саме така ситуація була створена обстрілом у вересні 1958 р. двох островів поблизу узбережжя Китаю в Тайванській протоці, зайнятих гомінданівцями. Сполучені Штати, союзник Тайваню, були готові вдатися до атомної бомби, на що відповів Радянський Союз. Таким чином, Китай ніби поставив дві ядерні держави перед питанням, що їм робити стосовно ситуації, створеної Китаєм. Виходило так, що справою китайської сторони було створити конфлікт, а вихід з нього нехай шукають інші.

З іншого боку, всупереч радянсько-китайському Договору про дружбу і взаємодопомогу, КНР зробила ці дії без консультацій з Радянським Союзом. Однак вони були сплановані таким чином, щоб створити видимість узгодженості дій двох країн. Справа в тому, що наприкінці липня – на початку серпня 1958 р., коли китайське керівництво вже прийняло рішення про обстріл островів у Тайванській протоці, у Пекіні перебував з візитом глава радянського уряду М. С. Хрущов. Радянську сторону не було проінформовано про підготовку акції, хоча за підсумками візиту було підписано спільне комюніке, в якому було зафіксовано єдність поглядів сторін щодо спільної боротьби за мирне вирішення міжнародних проблем. Отже, справа була представлена таким чином, ніби Радянський Союз знав про планування акції і був згодний у цьому питанні із Пекіном.

Переконавшись у провалі своїх планів зіштовхнути дві держави, китайська сторона почала перекладати тайванський конфлікт у площину дипломатичних «серйозних попереджень». Усього їх було зроблено 496.

Поступово з кінця 50-х років радянсько-китайські відносини почали давати збій. Навіть зараз важко визначити передумови того, що призвело до драматичного і найгострішого конфлікту між двома великими державами у формі збройного зіткнення на радянсько-китайському кордоні в 1969 р. в районі острова Даманський.

У 1962 р. радянська сторона закрила консульства в Китаї, контакти скоротилися. Китайці, особливо Ден Сяопін, вели себе наступально. О. М. Косигіну навіть відмовили у телефонній розмові з Мао, і зв'язки, звичайно, згорнулися.

Свій внесок у загострення відносин і розрив контактів і зв'язків зробили і люди, далекі від дипломатії. Міністр оборони Малиновський на прийомі в Москві сказав Чжоу Еньлаю: «Ми свого дурня (Хрущова) усунули, приберіть і ви свого» (Мао Цзедун). Чжоу Еньлай учинив страшний скандал і сказав, що їде [3, с. 290].

Китайці взагалі дуже образливі й для них немає більш серйозної образи, ніж насмішка.

Прийоми і переговори проходили в жорсткій полеміці. Але, нарешті, у 1969 р. відбулася зустріч керівників СРСР і КНР – О. М. Косигіна і Чжоу Еньлая. Це були не тільки великі політики, але й дипломати. Почалися жваві відносини між двома країнами.

У 1971 р. уряд Китаю приніс свої вибачення постраждалим у роки «культурної революції» країнам, компенсував збитки, завдані посольствам, зайняв своє місце в Раді Безпеки.

До кінця 60-х – початку 70-х років починається поступовий рух Китаю в бік нормалізації дипломатичних відносин зі Сполученими Штатами. Причому, і це характерно для китайської дипломатії, свої кроки Пекін задалегідь збалансував відкриттям у 1969 р. прикордонних переговорів з СРСР, які давали йому можливість жорсткіше торгуватися з американцями.

У питанні нормалізації відносин зі США китайська дипломатія використала неординарний хід. В умовах існуючої тоді напруженості в китайсько-американських відносинах запросити когось із керівних діячів США з візитом до Пекіна було досить важко. Тому Китай пішов на дипломатію «малих кроків», яка в дипломатичних колах майже всього світу отримала назву «пінпонгова дипломатія».

У своїй книзі «Суто довірчо» колишній посол СРСР в США Анатолій Федорович Добринін згадує, що в кінці квітня 1970 р. до Китаю була запрошена національна збірна Сполучених Штатів з настільного тенісу для проведення показового матчу в Пекіні. Збірна була прийнята Чжоу Еньлаєм. У травні 1971 р. було досягнуто конфіденційної домовленості, що державний секретар США Г. Кіссінджер здійснить дві поїздки до Пекіну, причому одну негласну, і що пізніше президент США Р. Ніксон відвідає Китай. У липні несподівано було оголошено, що Р. Ніксон відвідає Китай з візитом у 1972 р. Візит не нормалізував повністю дипломатичні відносини між США і Китаєм (обмін місіями зв'язку стався в 1973 р.), але в цілому це був, звичайно, прорив китайської дипломатії в китайсько-американських відносинах, що мав чималі міжнародні наслідки. До речі, ця поїздка стала початком «тристоронньої дипломатії» (США, СРСР, Китай), оскільки після неї прискорились і американсько-радянські домовленості щодо обмеження стратегічних озброєнь. У цьому зв'язку Г. Кіссінджер жартома зауважив, що американці «не проти навчитися їсти російську ікру за допомогою китайських паличок» [1, с. 226].

В інтересах зовнішньої політики КНР китайська дипломатія, всупереч колишнім установкам, пішла на нормалізацію, а потім і встановлення дипломатичних відносин з США, незважаючи на те, що Вашингтон продовжував зберігати відносини з Тайванем в колишньому обсязі, надавати йому економічну та військову допомогу. У шанхайському комюніке 1972 р. була використана формула, яка могла в рівній мірі влаштувати і Пекін, і Тайвань: «Сполучені Штати усвідомлюють, що всі китайці по обидва боки Тайванської протоки вважають, що існує тільки один Китай і Тайвань є частиною Китаю». І лише в кінці 1978 р. Сполучені Штати зобов'язалися припинити дипломатичні відносини з Тайванем, денонсувати американсько-тайванський договір 1954 р. і з 1 січня 1980 р. вивести свій військовий персонал з острова.

Мабуть, підбадьорена встановленням відносин зі Сполученими Штатами, китайська дипломатія стала реалізовувати нову доктрину Пекіна про створення «об'єднаної міжнародної структури протидії» Радянському Союзу. Її, зокрема, оприлюднив Ден Сяопін в ході візиту до США 29 січня – 1 лютого 1979 р., коли в інтерв'ю журналу «Тайм» він прямо заявив, що США і Китай повинні почати діяти об'єднаним фронтом проти «гегемонізму», тобто, за китайською термінологією, – проти СРСР. У спільному підсумковому комюніке Дж. Картера і Ден Сяопіна ця думка також знайшла своє відображення. Пропагована зовнішньополітичними органами Китаю «міжнародна структура» повинна була складатися з НАТО, Сполучених Штатів, Японії та Китаю.

Однак на початку 80-х років китайська дипломатія стала поволі проводити думку про необхідність нормалізації відносин з Радянським Союзом. Причому в своїх методах китайська дипломатія і тут сприйняла деякі запропоновані Радянським Союзом форми.

У 1985 р. китайське керівництво зробило важливу заяву про те, що Китай і СРСР не повинні бути ні союзниками, ні ворогами, що Китай хоче бути «рівним другом» Радянського Союзу. Після цього китайська дипломатія здійснила цілий ряд кроків, які поступово призвели до повної нормалізації радянсько-китайських відносин. Це сталося в травні 1989 року.

Завдяки зусиллям китайської дипломатії, до кінця 80-х років Китай мав в цілому збалансовані відносини з основними центрами сили у світі – з Радянським Союзом, зі Сполученими Штатами, із Західною Європою і Японією. Таке міжнародне становище Китаю відповідало інтересам КНР при проведенні внутрішньої політики.

Китайська дипломатія в основі своїй має ті постулати, які склалися тисячоліттями. У той же час не можна не сказати, що Китайська дипломатія модернізує свої прийоми. Однак незважаючи на модернізацію своєї дипломатії, Китай пов'язаний зі своєю історією, з дипломатичними прийомами, які в ній існували.

У Китайській Народній Республіці дипломатичні функції покладені на Міністерство закордонних справ [4]. Воно представляє державу в цілому за кордоном через свої закордонні представництва, відповідає за офіційні дипломатичні відносини з іноземними державами, включаючи призначення, відкликання послів та інших дипломатичних представників, за ведення переговорів про підготовку міжнародних договорів та угод. МЗС Китаю заявляє офіційні протести іноземним урядам. Воно керує дипломатичними представництвами за кордоном, а також забезпечує або надає допомогу в наборі, навчанні і призначення китайського дипломатичного персоналу, зокрема перекладачів. МЗС готує інформацію для ЦК КПК та уряду, а також свої пропозиції щодо зовнішньополітичних питань, реалізує прийняті рішення. МЗС керує розробкою архівних матеріалів та виданням офіційних документів у галузі зовнішньої політики.

Міністерство закордонних справ є основним робочим органом дипломатії, являє собою оперативний орган китайського уряду, який відає справами міждержавних відносин, справами співвітчизників, що проживають за кордоном, і виконанням консульських функцій всередині країни і за кордоном.

Міністерству закордонних справ підвідомчі Канцелярії іноземних справ на рівні провінцій, автономних районів і міст центрального підпорядкування, які керують питаннями зовнішніх зв'язків у своїх районах. Їх оперативна робота ведеться під керівництвом і за координуючої ролі МЗС. МЗС виконує певні координуючі функції також щодо відомств, які в своїй роботі вступають в контакти з зарубіжними партнерами. В особливому адміністративному районі Сянган (Гонконг) створено управління уповноваженого МЗС, яке курує справи, що входять в компетенцію центрального уряду і стосуються Сянгану. Управління служить каналом зв'язку між урядом Сянгану і центральним урядом.

Структура центрального апарату МЗС КНР, найважливішою ланкою якого залишаються оперативні дипломатичні департаменти – територіальні і функціональні, так само як і структура зарубіжних органів зовнішніх зносин, зазнавала деяких змін по мірі трансформації зовнішньополітичних пріоритетів, однак у цілому, виявилася досить стійкою і не відрізняється від загальноприйнятої в більшості країн.

Керівна ланка міністерства складається з міністра, парткому міністерства (зазвичай міністр закордонних справ є одночасно і міністром, і секретарем парткому міністерства), комісії контролю за дотриманням партійної дисципліни, відділу по роботі з більш ніж 160 партійними організаціями закордонних установ, заступників міністра, кількість яких варіювалася від 5 до 12, помічників міністра, його юридичних радників і канцелярії, яка забезпечує проведення 2 рази на тиждень засідань «Керівної групи МЗС», що мають характер консультативних нарад під головуванням міністра.

Повсякденною оперативною та аналітичною роботою в МЗС займаються такі департаменти: вісім територіальних департаментів – Азії; Західної Азії та Північної Африки; Африки; Східної Європи та Центральної Азії; Західної Європи; Північної Америки і Океанії, Латинської Америки; у справах Гонконгу, Макао і Тайваню; шість функціональних департаментів – Протокольний; Інформації; Міжнародних організацій та конференцій; Договірні-правовий; Контролю над озброєннями; Консульський.

Техніко-адміністративним обслуговуванням МЗС займаються управління – Адміністративне; Валютно-фінансове, Контрольно-ревізійне; Кадрів; Освіти та підготовки кадрів; Бюро перекладів; Редакційно-видавниче бюро; Бюро по роботі з ветеранами; Відділ у справах китайських місій за кордоном.

Науково-дослідна служба міністерства представлена Відділом досліджень у галузі політики, який працює в оперативному режимі безпосередньо на приймальню міністра, функціонують також два відомчих науково-дослідні інститути міжнародних проблем в Пекіні і Шанхаї. До центрального апарату відносяться також кілька постійних делегацій, уповноважених представляти КНР на двосторонніх переговорах.

При МЗС є філія Вищої партійної школи при ЦК КПК, де з відривом від виробництва протягом півроку займаються до 100 дипломатичних співробітників рангом до 1 секретаря включно. Щорічно 3 – 4 працівника на рівні заступників міністра та керівників відділів та управлінь направляються на навчання до Центральної ВПШ строком на 6 місяців. Партійність – найважливіша вимога до кожного співробітника МЗС КНР, і без системи партійної роботи і навчання немислима кар'єра дипломата.

Проте МЗС КНР не є єдиним дипломатичним органом. Вищий ешелон китайських керівників, партійних, державних і військових здійснює дипломатичні функції – особливо під час візитів за кордон і прийому іноземних представників вищого й високого рівня – у тій же мірі, що й апарат Міністерства закордонних справ. Крім того, існує й досить розгалужений апарат Міністерства зовнішньої торгівлі, який здійснює економічні зв'язки КНР, в яких дипломатія відіграє не малу роль.

В інтересах зовнішньої політики КНР широко використовуються різні громадські організації, що реалізують цілі так званої «народної дипломатії». Це – Китайське народне товариство дружби із зарубіжними країнами, яке має свої відділення в більшості провінцій, міст центрального підпорядкування і автономних районів країни.

Це також – Китайське товариство з вивчення міжнародних відносин, метою якого є розвивати і встановлювати зв'язки з політичними діячами, видатними вченими-міжнародниками і політологами, організувати і брати участь в двосторонніх і багатосторонніх наукових конференціях і симпозиумах. Завданням Китайського товариства з міжнародного обміну, створеного в 1981 р., є здійснення співробітництва з подібними йому зарубіжними організаціями, політичними партіями, вченими, видатними громадськими діячами шляхом обміну візитами, участі в міжнародних конференціях тощо.

Зовнішньополітичне відомство Китаю надає велике значення виробленню дипломатичного іміджу своєї країни. При цьому за роки існування КНР дипломатичний імідж Китаю зазнав істотних якісних змін. Але в його основі завжди було уявлення про Китай як про один з найважливіших світових центрів сил. Китайська зовнішньополітична пропаганда була націлена в першу чергу на створення такого іміджу КНР, який дозволив би керівництву Китаю з найменшими витратами реалізувати свої цілі на міжнародній арені.

МЗС КНР регулярно проводить прес-конференції з широкого кола питань для акредитованих в Пекіні іноземних журналістів. Особливу роль, крім Відділу інформації МЗС КНР, грають також агентство Сінхуа, Головне управління радіо і телебачення при Державній раді КНР, які мають представництва за кордоном, і найбільша газета «Женьмінь жибао» з її кореспондентськими пунктами за кордоном.

Зрозуміло, що в умовах, коли керівною партією в Китаї є КПК, Міністерство закордонних справ КНР – аж ніяк не головний творець зовнішньої політики, а з нею і дипломатичної стратегії і тактики.

Кардинальні рішення щодо міжнародної політики Китаю приймаються на вищому рівні – на з'їздах Компартії Китаю, на засіданнях Політбюро ЦК КПК. При ЦК КПК була створена спеціальна «керівна група із зовнішніх справ», а при Держраді КНР – «консультативно-дослідна група із зовнішньої політики». Ці групи є дорадчими органами. До них входять провідні авторитетні фахівці з міжнародних справ, представники відомств, відповідальні працівники Відділу міжнародних зв'язків ЦК КПК. На засіданнях груп обговорюються найважливіші зовнішньополітичні проблеми Китаю, готуються аналітичні матеріали. Важливе значення у формуванні зовнішньополітичної стратегії КНР має Військова Рада ЦК КПК – орган, який здійснює на найвищому рівні зв'язок кроків на міжнародній арені з завданнями забезпечення національної безпеки країни.

При призначенні на керівні посади в МЗС КНР поступово вводяться елементи конкурсу, схожі з атестацією. Практично кожен співробітник центрального апарату має можливість виставити свою кандидатуру. З початку 90-х років в Міністерстві діє тісно переплетена з атестацією система заходів заохочення за хорошу роботу і санкцій за незадовільну. Для передовиків заснована «дошка пошани», а окремим співробітникам вручаються почесні грамоти, видаються премії, які можуть досягати 30 % від посадового окладу. Випадків, коли адміністрація була змушена звільнити несумлінного співробітника, який не пройшов атестацію, вкрай мало, бо існує в КНР трудове законодавство ускладнює цю процедуру. Лише в останні роки в Китаї розробляється «Положення про державну службу», що торкається і дипломатичної кар'єри та передбачає практику укладення на основі конкурсного іспиту трудових угод і повний перехід на контрактну систему.

Просування по службі співробітників МЗС КНР і присвоєння дипломатичних рангів залежить, перш за все, від стажу роботи. Наприклад, ранг аташе присвоюється молодшому спеціалісту через 3 роки після початку служби, 3-го секретаря – ще через 3 роки, а ранг 2-го секретаря – по закінченні наступних 4-х років. Таким чином, уже до 33 років китайський дипломат може стати 2-м секретарем. Починаючи з цього рангу, терміни присвоєння чергових дипломатичних рангів не встановлені. Останнім часом стало практикуватися дострокове (зазвичай за 1 рік до закінчення встановленого строку) присвоєння рангів за успішну роботу.

Певний розвиток отримали в КНР різні форми ротації кадрів, яка передбачає, зокрема, переміщення між центральним апаратом і зарубіжними установами, посольствами і консульствами, окремими підрозділами центрального апарату і всередині самих цих підрозділів. Так, переміщення послів КНР за кордоном виходить, крім іншого, з посилки, що тривале перебування посла на одному місці могло б призвести до притуплення гостроти сприйняття ним подій. Зазвичай ротація проводиться через 3 роки, рідше через 4 – 5 років перебування посла в певній країні, і частіше за все з новим призначенням він направляється в країну зі схожими соціально-культурологічними параметрами. Проте, з урахуванням досвіду роботи та професійної спеціалізації посла, як правило, він призначається кожен раз в більш важливу країну.

Усі дипломатичні співробітники у віці до 50 років охоплені різними формами підвищення політичної та професійної кваліфікації. Співробітники центрального апарату 2 – 3 рази на тиждень відвідують заняття в Школі іноземних мов МЗС, де вивчають англійську та французьку як перші мови і деякі рідкісні і східні мови в якості других. По закінченню Школи вони отримують диплом. Крім того, провідні професори і фахівці найбільших наукових центрів країни проводять 1 раз на тиждень заняття за профілем загальноосвітньої підготовки. Причому, кожен співробітник сам обирає той тематичний курс, який бажає прослухати.

Підвищення кваліфікації з відривом від виробництва здійснюється на базі Дипломатичного інституту МЗС КНР. В останні роки молоді майбутні дипломати мають можливість стажуватися протягом 1 року у вузах зарубіжних держав.

В умовах економізації міжнародних відносин зміцнення аналітичного потенціалу МЗС КНР і його велика орієнтація на зовнішньоекономічну діяльність відбуваються головним чином за рахунок підключення до роботи в МЗС вчених і експертів у галузі економіки, особливо міжнародної валютно-фінансової сфери. Розширюються контакти міністерства з величезною кількістю дослідних інститутів, співробітники яких, у першу чергу аналітики світової економіки, періодично направляються «вахтовим методом» на роботу в зарубіжні установи і представництва КНР при міжнародних організаціях. Починаючи з 80-х років, практично весь персонал міністерства покликаний пройти через систему річних економічних курсів, щоб більш ефективно сприяти вітчизняному бізнесу.

Що стосується дипломатичної діяльності нинішнього Китаю, то для цих цілей створено величезний апарат, що знаходиться як в самому Китаї, так і в посольствах та консульствах Китаю в 170 державах, з якими КНР встановила дипломатичні відносини. Сюди ж необхідно зарахувати й китайські місії при ООН і в ряді інших міжнародних організацій.

Будучи учасником Віденської конвенції про дипломатичні зносини 1961 р., КНР визначає 3 класи глав своїх дипломатичних представництв – Надзвичайного і Повноважного Посла, Надзвичайного і Повноважного Посланника, а також Повіреного у справах. Підписуючи цей документ, Пекін зробив застереження про невизнання рангів представників Ватикану, з яким КНР до сих пір не має дипломатичних відносин. Нині всі закордонні диппредставництва КНР, як і іноземні диппредставництва в Пекіні, мають статус посольств. Китай широко використовує в дипломатичній практиці призначення послів за сумісництвом. Сама процедура призначення глави диппредставництва за кордоном відрізняється від загальноприйнятої в міжнародній практиці тільки тим, що за китайським протоколом вірчі і відкличні грамоти являють собою єдиний документ, який вручається новопризначеним послом.

За основу визначення класу глави диппредставництва береться важливість відносин з тією чи іншою країною для пріоритету китайської зовнішньої політики. Перш за все, оцінюється «комплексна міць» країни-партнера, її вплив у світовій політиці, потім враховується ступінь розвитку двосторонніх відносин цієї країни з Китаєм у політичній, економічній, культурній та інших галузях, Особливо виділяється військовий аспект, тобто враховуються інтереси забезпечення безпеки Китаю.

Специфікою зарубіжних дипломатичних представництв КНР є те, що дипломати рангом до 2-го секретаря включно виїжджають в тривалі закордонні відрядження без своїх дружин. Крім того, до цих пір китайським дипломатам всіх рангів не дозволено брати з собою за кордон дітей будь-якого віку. У тих рідкісних випадках, коли китайський дипломат виїжджає у відрядження з дружиною, йому передбачена певна

надбавка до зарплати, а за дружиною зберігається зарплата за основним місцем попередньої роботи. Практично всі дружини дипломатів виконують ту чи іншу роботу в посольствах. До речі, у штаті МЗС КНР зайнято багато осіб, пов'язаних між собою сімейними узами, однак це не вважається проявом протекціонізму.

Характерно, що у функції китайських посольств і генконсульств усе більше входить сприяння китайським компаніям в зміцненні їх позицій на ринках відповідних країн. Ця функція, як відомо, в останні роки стає частиною діяльності багатьох посольств.

Діяльність посольств і генконсульств Китаю знаходиться під постійним контролем з боку Міністерства закордонних справ. Регулярно до посольств і консульств відряджаються інспектори для вивчення стану справ на місці. Вони перевіряють, як організована робота в посольствах, як витрачаються фінансові кошти тощо. Вивчається також і робота закордонних установ за окремими напрямками. За підсумками перевірки інспектори складають доповідь з пропозиціями щодо поліпшення функціонування закордонних установ.

Література:

1. Добрынин А.Ф. Сугубо доверительно. Посол в Вашингтоне при шести президентах США (1962 – 1986 гг.) / Анатолий Федорович Добрынин. — М. : «Автор», 1996 г. — 696 с.
2. Зонова Т. Дипломатия иностранных государств / Татьяна Зонова. — М. : РОССПЭН. — 350 с.
3. Попов В. И. Современная дипломатия: теория и практика: курс лекций. Часть 1: Дипломатия – наука и искусство / Виктор Иванович Попов. — М. : «Научная книга», 2000. — 576 с.
4. Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/>.

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

БАЛИШЕВА А.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК ГОЛОВНА РУШІЙНА СИЛА ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Однією з ознак наступу ери економічного глобалізму є безпрецедентна транснаціоналізація виробництва, торгової та банківської діяльності. Під цим терміном розуміється розширення діяльності у різних галузях економіки «материнської» компанії, шляхом збільшення кількості дочірніх фірм і філій та поглинання існуючих підприємств інших галузей у різних куточках світу. Транснаціональні корпорації (ТНК) перетворилися на головну рушійну силу процесу економічної глобалізації, а такі її суб'єкти, як національні держави, опинилися у багатьох відносинах потісненими. Стрімке зростання кількості транснаціональних компаній останнім часом, пояснюється багатьма причинами, серед яких на першому місці, мабуть, перебуває конкуренція, що змушує знижувати витрати, збільшуючи масштаби виробництва та вводячи новітні технології, шукати нові ринки, дешеvu робочу силу, розміщувати виробництво там, де нижче оподаткування, тощо.

Концентрація людських ресурсів, науково-технічних знань і нового досвіду, централізоване управління дозволяють міжнародним компаніям оптимально розміщувати джерела постачання, виробництво і вільні ринки збуту. Використовуючи сучасні системи планування і інформаційні технології, транснаціональні компанії отримують вигоду від міжнародних відмінностей у економічній політиці, величини податків і мит, темпів інфляції, ставок зарплати, продуктивності, технічних стандартів, і т. д.

Жорсткість конкурентної боротьби, прагнення здешевити розробку й використання технологій спонукає найбільші ТНК на ті чи інші форми злиття, що стає дедалі характерною тенденцією, особливо у авіакосмічній і автомобільній промисловості. Безперечно, індустріалізація нових індустріальних держав і держав, що розвивається пояснюється діяльністю ТНК, які розміщують нові сучасні виробництва, насамперед невисокою чи середньої технологічної складності.

У 2012 р. налічувалося близько 83 тис. транснаціональних корпорацій, які мають 900 тис. іноземних філій. ТНК, в такий спосіб, перетворилися, з однієї сторони на головних суб'єктів глобальної економіки, з іншої – є сполучним елементом, що об'єднує її складові. Так на ТНК припадає понад 50 % світового виробництва, більш 70 % світової торгівлі (90% - світового ринку пшениці, кави, лісоматеріалів, залізні руди; 85% - мідь, боксити; 75% - каучук, нафту, банани), причому 40% цієї торгівлі відбувається усередині ТНК, тобто вони відбуваються не за ринковими цінами, а за так званими трансфертними цінами, які формуються не під тиском ринку, а під довгостроковою політикою материнської корпорації. 60% всіх ТНК зайняті у сфері матеріального виробництва; 37% - послуги, 3% - сільське господарство і видобувна промисловість.

77% ТНК мають квартири в промислово - розвинених країнах, 17% - у розвиваються, 6% - в країнах з перехідною економікою. Дуже великі ТНК мають бюджет, що перевищує бюджет деяких країн. З 100 найбільших економік у світі, 52 - транснаціональні корпорації, інші - держави. Вони роблять великий вплив в регіонах, оскільки мають великі фінансові кошти, зв'язки з громадськістю, політичне лобі.

Основним інструментом експансії ТНК служать прямі іноземні інвестиції, що дозволяють створювати в інших країнах філії, як шляхом будівництва підприємств, або взяття під контроль та реконструкції існуючих. Експорт капіталів, як прямих інвестицій зростає втричі швидше, ніж світова торгівля. Розвинені країни експортують капітал передусім між собою, дедалі більш інтегруючи цим свої національні економіки. У світовому обсязі прямих іноземних інвестицій на частку розвинутих країн припадає понад 70 %. Це засвідчує тому, що інтенсивність економічної глобалізації у різних частинах світу неоднакова і дуже пов'язані з рівнями економічного розвитку країн.

Останнім часом типовою тенденцією стає злиття великих компаній переважно однакового профілю, і навіть придбання транснаціональними корпораціями в повну чи часткову власність вже існуючих іноземних підприємств. У цьому плані лідирують такі галузі, як металургія, автомобілебудування, фармацевтика, фінанси та телекомунікації, харчова промисловість. Спонукальним мотивом служить зниження витрат за рахунок збільшення серійності виробництва, технологічної кооперації та об'єднання дослідницьких потенціалів, кращого авантаження потужностей, і навіть набуття більшого ваги над ринком. Наприклад, у виробництві товарів народного споживання високоефективні технології, розроблені у розвинених країнах поєднуються з дешевою і кваліфікованою робочою силою країн, що розвиваються, сприяє зниження виробничих витрат, підвищенню продуктивності і збільшення прибутку. Низький рівень зарплат в дочірніх компаніях, порівняно з зарплатами співробітників материнської компанії, але вищий ніж у місцевих компаніях, стимулює збільшення доходів населення менш розвинутих країн.

Використовуючи робочу силу різних країн і пред'являючи їй повсюдно одні й ті самі вимоги, ТНК відіграють істотну роль у розповсюдженні міжнародних стандартів. Отже, споживачі країни з менш розвинутою економікою, де є дочірні компанії, використовують і споживають товари з таким самим рівнем якості, як і в країнах материнських компаній, але за нижчою ціною.

ТНК також висувають підвищені вимоги до охорони навколишнього середовища з боку своїх дочірніх компаній, що є одним з плюсом діяльності ТНК.

Позитивним є вплив ТНК в напрямі прискорення науково-технічного прогресу. ТНК мають дуже вагомую роль у світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках (НДДКР). На частку ТНК припадає більше 80% зареєстрованих патентів, при цьому на частку ТНК доводиться і близько 80% фінансування НДДКР. Для утримання лідерства їм необхідні постійно нарощувати й удосконалювати інноваційні можливості. Основний формою передачі технології у межах системи ТНК є постачання власним дочірнім компаній документацією з єдиного центру. Отже, ТНК позитивно впливають на зростання продуктивності праці, поліпшення умови і рівня життя трудящих, економію на витратах виробництва та розвиток науки, технологій і комунікацій.

З іншого боку, зменшується кількість робочих місць у розвинутих країн, знижується економічна самостійність країн. Але, попри це процес глобалізації продовжує активно розвиватися.

Отже, роль транснаціональних компаній у процесах глобалізації зовсім не однозначна, оскільки вони загострюють протистояння між національними та глобальною економіками. Також не можна обійти увагою наявність взаємозалежності глобалізації і ТНК. Експансія ТНК була б просто неможлива без революційних досягнень сучасного технічного прогресу, лібералізації й відкритості національних ринків. З одного боку, їм потрібні ринкові свободи, з другого — зростаюча частка в світовій торгівлі, здійснювана внутріфирмовим оборотом, фактично виключається зі сфери ринкового обміну і чесної конкуренції. З іншого боку, укрупнення і концентрація господарської діяльності рамках ТНК полегшує змови між конкурентами, виникнення олігополії і монополій шляхом зливань і поглинань. Через конкуренцію вихід нових виробників на світові товарні ринки стикається з серйозними перешкодами, а конкуренція зводиться, переважно, до суперництва гігантів.

Література:

1. Полякова В.В. Світова економіка та міжнародний бізнес/ В.В. Полякова, Р.К. М.: Кнорус, 2008.- 355с.
2. WorldInvestmentReport, UNCTAD. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=588>
3. Білошапка В.А., Транснаціональні корпорації/ В.А. Білошапка, Л.Д Кирєєв.- Донецьк: ДНУ, 2003. - 2005 с.

БЕРФМАН В.Е.,
студент ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

Економічна інтеграція - це процес господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами, взаємодії їхніх відтворювальних структур на різних рівнях і в різних формах. На мікрорівні цей процес реалізується через взаємодію капіталу окремих господарюючих суб'єктів (підприємств, фірм) прилеглих країн шляхом формування системи економічних угод між ними, створення філій за кордоном. На міждержавному рівні інтеграція відбувається на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

Бурхливий розвиток міжфірмових зв'язків породжує необхідність міждержавного (а в ряді випадків наддержавного) регулювання, спрямованого на забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами в рамках даного регіону, на узгодження й проведення спільної економічної, науково-технічної, фінансової й валютної, соціальної, зовнішньої й оборонної політики. У результаті відбувається створення цілісних регіональних господарських комплексів з єдиною валютою, інфраструктурою, загальними економічними пропорціями, фінансовими фондами, загальними наднаціональними або міждержавними органами керування.

Позитивні наслідки інтеграційних процесів такі:

- зростає конкуренція між виробниками з різних країн, яка стимулює зростання цін, призводить до покращання якості товарів, стимулює створення та впровадження нових технологій тощо;
- країни-учасниці користуються перевагами економії масштабу виробництва, що дає змогу збільшувати обсяги виробництва та скорочувати витрати;

- збільшується приплив іноземних інвестицій, оскільки корпорації з країн, що не входять до союзу, прагнуть зберегти за собою певний сегмент закритого митним бар'єром ринку за рахунок створення підприємств всередині країн, що інтегруються;

- позиція кожної з країн-учасниць інтеграційного угруповання на торгових та економічних переговорах є вигіднішою порівняно зі становищем окремої країни, що не входить до союзу, і це може забезпечити для країни-учасниці вигідні умови торгівлі або інші переваги.

- використання переваг місця розташування підприємств (у Північній і Центральній Європі налагоджене виробництво складних компонентів, у Південній — збірка, здійснювана дешевою робочою силою);

- розширення асортименту продукції для більш повного задоволення попиту місцевих споживачів;

- скорочення транспортних витрат за рахунок внутрішньо-фірмового розподілу перевезень, тощо.

Позитивний вплив економічної інтеграції підтверджує аналіз економічного розвитку Кіпру після вступу до ЄС у 2004 році. Проаналізувавши динаміку ВВП, можна побачити, що його рівень постійно збільшується, за виключенням кризових років (рис. 1).

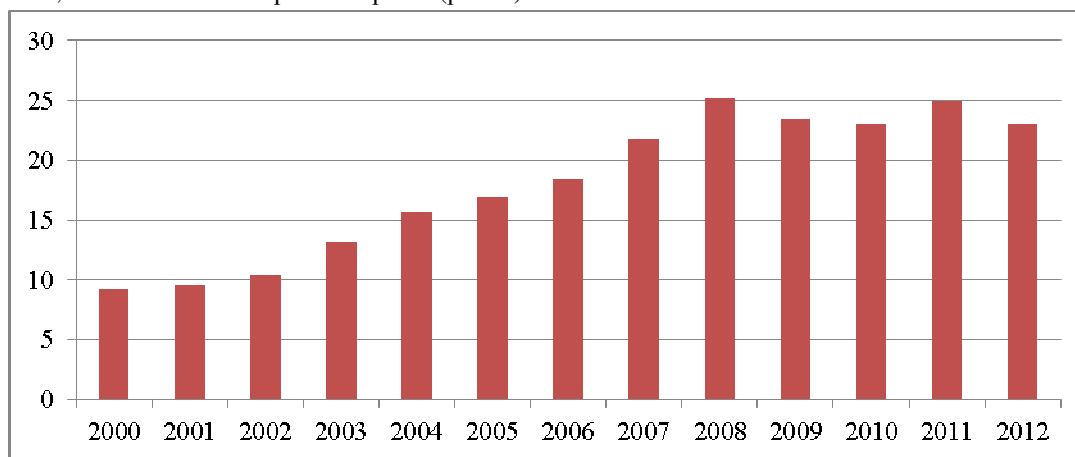


Рис. 1. Динаміка ВВП Кіпру (млрд. дол. США)

Ще одним показником, що підтверджує позитивний вплив економічної інтеграції є збільшення обсягів ПІІ до країни. За даними представленими у таблиці 1. можна зробити висновок, щодо збільшення інтересу іноземних суб'єктів до економіки Кіпру, проявом чого є значний приріст обсягів ПІІ. Щорічно починаючи з 2005 року приріст ПІІ до країни в середньому складав 14,8% (за виключенням кризового 2008 р.).

Таблиця 1

Динаміка ПІІ до Кіпру, 2000-2012 рр. (млн. дол.США)

Рік	ПІІ (млн. дол.США)
2000	2,85
2001	3,78
2002	4,81
2003	6,76
2004	8,5
2005	8,48
2006	13,76
2007	18,19
2008	16,67
2009	18,41
2010	17,48
2011	20,67
2012	20,92

Проте існують і негативні наслідки, з якими можуть бути пов'язані інтеграційні процеси:

- за певного збігу обставин ресурси можуть відпливати із менш розвинених у економічному відношенні країн — членів союзу до розвиненіших або у напрямку до географічного центру союзу для зниження транспортних витрат;

- якщо встановляться тісніші інтеграційні зв'язки між окремими фірмами країн-учасниць, може виникнути олігопольний зговір, який веде до зростання цін на відповідну продукцію; може зрости кількість зливань, що посилять панування монополій;
- від збільшення масштабів виробництва може виникнути ефект втрат, пов'язаний з формуванням надто великих компаній, які стають неефективними через зайву бюрократизацію та інші чинники;
- за певних обставин витрати на функціонування союзу можуть бути надзвичайно високими, особливо за відсутності належного контролю за здійснюваними ним витратами. Ці проблеми стають відчутнішими зі зростанням ступеня втручання у справи окремих держав з боку органів союзу. Якщо, наприклад, деякі витрати будуть вигідні для певної країни, вона буде наполягати на їх збільшенні, розуміючи, що вони фінансуються за рахунок внесків усіх країн-учасниць.

У комплексному вигляді важко оцінити усі ці аргументи. Для визначення того, наскільки країна виграла від приєднання до союзу, необхідно з'ясувати, що було б, якби вона не стала членом союзу. Необхідно також врахувати, що деякі наслідки, як позитивні, так і негативні, мають довгостроковий характер, залежать від загального стану справ на світовій арені, а інколи мають суто політичний характер і тому знаходяться за межами економічного аналізу (наприклад, «політичний вплив», «втрата суверенітету»).

Література:

1. Авдокушкин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — М.: Маркетинг, 2001. — С. 245-258.
2. Радзівська С. О. Участь України в регіональних інтеграційних пресах і її вплив на підвищення конкурентоспроможності національної економіки // Зовнішня торгівля: право та економіка. - №1 –2009 р. – С. 49-55.
3. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. Посіб. – 3-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання України, 2008. – 316 с.
4. UnitedNationsConferenceonTradeandDevelopment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>

БРУХ О.О.,
к.е.н., в.о. доцента кафедри
міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
ГОЛЕМБІЙОВСЬКА Ю.Р.,
студентка IV курсу
спеціальності «Облік і аудит»
Львівського національного аграрного університету

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ

Транскордонне співробітництво відноситься до числа економічних процесів, які інтенсивно розвиваються під дією міжнародної економічної інтеграції. Воно передбачає планування, розробку і реалізацію спільних проектів між адміністраціями, громадськими об'єднаннями і комерційними структурами прикордонних територій країн-сусідів. Сфери транскордонного співробітництва охоплюють розвиток прикордонної інфраструктури, туризм і рекреацію, екологію і охорону навколишнього середовища, боротьбу зі злочинністю, культурний обмін тощо. Новий виток у розвитку транскордонного співробітництва України настав із поширенням на її територію Європейської політики сусідства (СПС), яка відкриває значні перспективи для економічної інтеграції, оскільки пропонує більш широкий спектр механізмів взаємодії. У зв'язку з розширенням та поглибленням економічного співробітництва країн-членів ЄС та України прикордонні регіони повинні стати зонами контакту національних господарств. Разом з тим, Україна є державою, яка географічно зобов'язана вести активну прикордонну діяльність і здійснювати транскордонне співробітництво з найближчими країнами-сусідами. [3]. З огляду на це, актуальним є визначення ступеня відповідності між діяльністю України у сфері транскордонного співробітництва.

З кінця минулого століття проявилася значна зацікавленість науковців до проблематики регіонального розвитку і транскордонного співробітництва. Велику увагу цим питанням приділили закордонні вчені - З.Горжеляк, П.Еберхардт, Р.Федан, Т.Коморніцкі, та українські - П.Беленький, З.Бройде, В.Будкін, М.Долішній, В.Євдокименко, Є.Кіш, М.Козоріз, А.Мокій.

Транскордонне співробітництво - це спільні дії, спрямовані на поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами та місцевими органами виконавчої влади України і територіальними громадами та відповідними органами влади сусідніх держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством. Метою транскордонного співробітництва є розвиток соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва на основі таких принципів:

- повага до державного суверенітету, територіальної цілісності та непорушності кордонів держав;

- урахування під час укладення угод про транскордонне співробітництво повноважень суб'єктів та прав учасників транскордонного співробітництва;
- узгоджене усунення політичних, економічних, правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці.

В Україні транскордонне співробітництво сьогодні розглядається у двох площинах - як інструмент розвитку прикордонних територій та як чинник реалізації її євроінтеграційних прагнень. Транскордонне співробітництво прикордонних областей України і сусідніх країн умовно можна розділити на два напрямки: транскордонне співробітництво, що відбувається на кордоні України з ЄС, а також транскордонне співробітництво у так званому новому прикордонні, зокрема України, Росії, Білорусі й Молдови.

З моменту прийняття Плану дій ЄС-Україна допомога Європейського Союзу все більше спрямовувалася на підтримку досягнення визначених ним ключових стратегічних цілей шляхом здійснення транскордонного співробітництва. Із запровадженням Інструменту Європейського сусідства та партнерства (ІЄСП) стратегічно та політично обумовлений характер допомоги з боку ЄС було додатково підсилений через збільшення обсягів коштів.

Індикативні асигнування на програми транскордонного співробітництва 2007-2013 рр. є значно більшими, ніж у 2004-2006 рр. (табл. 1). Загальне фінансування, доступне для програм транскордонного співробітництва ІЄСП на 2007-2010 роки і складає 583,28 млн. євро, з яких 274,92 млн євро - ІЄСП, а 308,36 млн - Європейський фонд реконструкції і розвитку (ЄФРР). На період 2011-2013 років передбачено ще 535,15 млн євро (252,23 млн - ІЄСП, 282,93 млн - ЄФРР), що підлягає середньостроковому перегляду цієї стратегії та прийняття Індикативної програми на 2011-2013 роки.

Специфіка транскордонного співробітництва України з Росією, Білорусією та Молдовою визначається під впливом чинників не так економічного, як політичного характеру. Ключовим питанням тут є співробітництво в енергетичній сфері.

Таблиця 1

**Індикативні асигнування на програми транскордонного співробітництва у 2007-2013 рр.,
млрд. грн.**

Транскордонна програма	2007-2010 рр.	2010-2013 рр.	Загалом 2007-2013 рр.
Польща/Білорусь/Україна	97,107	89,094	186,201
Угорщина/Словаччина/Україна/Румунія	35,796	32,842	68,638
Румунія/Молдова/Україна	66,086	60,632	126,718
Чорне море	9,025	8,281	17,306

В Україні серед основних чинників, що стримують розвиток транскордонного співробітництва, ми можемо виділити такі:

- недооцінка з боку центральної влади транскордонного співробітництва як інструменту регіонального розвитку;
- обмеженість стратегічного бачення завдань та перспектив розвитку транскордонного співробітництва як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади України і низький рівень фінансової підтримки транскордонних проектів;
- незначна частка економічної складової в реалізованих транскордонних проектах, які переважно мають політичну або культурну спрямованість
- відсутність в Україні чіткого, закріпленого на законодавчому рівні, механізму залучення іноземної фінансової допомоги. [5].

З огляду на перелічені проблеми, які існують в сфері транскордонного співробітництва України, вважаємо за необхідне здійснити ряд заходів, а саме:

- збільшити повноваження місцевих органів влади та місцевого самоврядування у вирішенні спільних з регіонами сусідніх держав завдань регіонального та місцевого розвитку;
- посилити інформаційну підтримку транскордонних програм;
- розробити і запровадити ефективну, прозору систему проектного менеджменту, моніторингу та оцінки вже реалізованих проектів;
- виявлення та використання економічних переваг України як транзитної держави;
- підвищити рівень забезпеченості органів місцевого самоврядування спеціалістами з питань транскордонного співробітництва та залучення коштів міжнародної технічної допомоги зі знаннями іноземних мов.

Реалізація перелічених заходів надасть імпульс соціально-економічному розвитку в прикордонних регіонах і підвищенню їх конкурентоспроможності шляхом об'єднання зусиль та мобілізації природно-ресурсного потенціалу сусідніх територій.

Література:

1. Васківська К.В., Кушнірук Г.В. Транскордонне співробітництво України в умовах євроінтеграції // http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2010_18/Vaskivska_Kushniruk.pdf
2. Велінська В.О. Планування просторового розвитку прикордонних територій як один з напрямів європейського транскордонного співробітництва / О.В. Велінська // Економіст - 2010. - № 2. - С. 47 - 51.

3. Гарагонич В.В. Концептуальні засади транскордонного співробітництва України / В.В. Гарагонич // Наукові праці. - Том 115, Випуск 102. - С. 69-73
4. Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України: тенденції, проблеми та перспективи розвитку // www.nbuv.gov.ua
5. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24 червня 2004 р, № 18-61- IV // www.rada.gov.ua
6. Чучка І.М., Молдавчук Р.І. Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки України / І. М. Чучка, Р. І. Молдавчук // Актуальні проблеми економіки. -2010. - №9(111). - С. 93-97.

БУРДІНА І.І.,
студентка ІІ курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРОТИРІЧЧЯ

Перехід до ринкових відносин в Україні об'єктивно потребує активізації зусиль держави щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна політика — це діяльність, спрямована на розвиток і регулювання економічних відносин з іншими країнами, що передбачає: визначення стратегічних цілей держави у зовнішньоекономічних відносинах загалом, а також з окремими країнами та групами країн; вироблення методів і заходів, що забезпечують досягнення поставлених цілей і збереження досягнутих результатів

У перехідний період в Україні відбувається багатоступінчаста переорієнтація зовнішньоекономічних зв'язків держави стосовно нових умов економічної діяльності, формування нових пріоритетів і форм, а також пошук нових партнерів зовнішньоекономічних зв'язків. Різде обмеження участі держави в економічних процесах, чого свого часу вимагали реформатори, не дало позитивних результатів для України, а навпаки, призвело до ускладнень і кризових явищ, хоч розвиток вільної економіки для країн з перехідною економікою і є перспективним з огляду на їх поступову інтеграцію у світове економічне середовище. Така інтеграція економік має ґрунтуватися на зовнішньоекономічній діяльності країни з метою забезпечення дальшої трансформації економіки на основі активної взаємодії зі світовим господарством.

Сьогодні в Україні все чіткіше розуміють, що форми і методи реалізації національних інтересів мають відповідати умовам глобалізації. Це потрібно для того, щоб поєднувати вимоги світового ринку із забезпеченням соціального розвитку народу, розмежовувати та одночасно сполучати суспільні завдання із запитамі корпорацій, інтереси національного з інтересами міжнародного капіталу.

Проте капіталізація України й далі залишається низькою за такими показниками, як уведення в дію нових потужностей, розмір фондових ринків, зростання конкурентоспроможності виробництва, запровадження ноу-хау і наукомістких технологій, слабкість фінансових ринків. Однією з істотних проблем стратегії зовнішньоекономічних відносин України є визначення правильного співвідношення різних векторів щодо входження країни в систему світових господарських відносин.

Наразі проблема остаточного вибору свого інтеграційного шляху є визначальною і невідкладною для України. Незабаром очікується підписання Угоди про асоціацію, заснованої на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції включно з поглибленою та всеохоплюючою зоною вільної торгівлі, яка має стати стартом запровадження масштабних реформ у різних сферах внутрішнього життя України, в результаті яких країна має наблизитися до стандартів, що відповідають статусу держави-кандидата на вступ до ЄС. Очевидно, що успішність реалізації Угоди вирішальною мірою залежить від спільних зусиль влади, опозиції, громадських структур, українського суспільства в цілому.

Слід мати на увазі, що після можливого підписання Угоди розпочнеться тривалий процес її ратифікації національними парламентами країн ЄС. Проте, є реальна можливість ближчим часом забезпечити тимчасове запровадження окремих позицій документа, що активізує як контакти Києва і Брюсселя, так і процеси внутрішніх перетворень в Україні.

Якщо документ не буде підписаний, або буде виконуватися повільно й непослідовно, як виконувалися попередні домовленості з ЄС – історичний шанс для України буде втрачено.

Водночас, країни Митного союзу (насамперед Росія) нарощують зусилля із залучення України до цього утворення, а в перспективі – до Євразійського економічного союзу. При цьому, підписаний 31 травня 2013р. Меморандум про поглиблення взаємодії між Україною і Євразійської економічної комісією керівники Митного союзу вважають першим кроком України на шляху євразійської інтеграції.

Обидва процеси – підготовка до підписання Угоди про асоціацію з ЄС, з одного боку, та посилення намагань Росії залучити Україну до євразійської інтеграції – з іншого, збіглися в часі. Причому, речники як ЄС, так і Митного союзу заявляють про однозначну альтернативу – або Україна підписує Угоду про асоціацію з ЄС, або приєднується до Митного союзу.

Попри ряд важливих кроків України у євроінтеграційному напрямі, ситуація у відносинах Києва і Брюсселя залишається складною. Низка внутрішніх проблем України гальмує просування до ЄС і створює ситуацію невизначеності стосовно підписання Угоди про асоціацію. На цей час пакет вимог ЄС виконується досить повільно. Водночас, керівництво України та його бізнес-оточення не зацікавлені у втраті повного контролю всередині країни в разі приєднання до Митного союзу, розглядаючи підписання Угоди про асоціацію як інструмент протидії зростаючому тиску Кремля. \

Отже, на сучасному етапі, стратегічним національним інтересам України відповідає європейський шлях розвитку. Але очевидно й те, що європейський вибір України не має бути альтернативою розвитку взаємовигідних, паритетних і прозорих відносин у різних сферах з країнами Митного союзу, насамперед – Росією.

Література:

1. Беляєв О. О. Економічна політика [Навчальний посібник] / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, М. І. Діба — Київ : КНЕУ, 2007. — 287 с.
2. Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи [Електронний ресурс] / Український центр економічних і політичних досліджень ім. Олександра Разумкова // Національна безпека і оборона. — 2013. — № 4-5 — Режим доступу до журналу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf
3. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки [Навчальний посібник] / Д.М. Стеченко – Київ: МАУП, 2000. — 176 с.

ВОРОБІЙОВ Є.Г.,
студент II курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ

Економічна інтеграція - це процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів, що набуває форми міждержавних угод й узгоджено регульований міждержавними органами. Економічна інтеграція характеризується такими ознаками, які в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- 1) взаємопроникненням й переплетенням національних виробничих процесів, що приводять до зрощування відтворних процесів;
- 2) широким розвитком міжнародної спеціалізації й кооперації у виробництві, науці, техніці;
- 3) глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць;
- 4) необхідністю цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробленні скоординованої економічної стратегії й політики;
- 5) регіональністю просторових масштабів інтеграції.

Переваги інтеграції для взаємодіючих сторін:

- забезпечення більш широкого доступу до всіх ресурсів: фінансових, трудових, матеріальних, новітніх технологій, що дозволяє виготовляти продукцію, розраховуючи на більш місткий ринок;
- економічне зближення країн у регіональних межах, що створює привілейовані умови для фірм країн-учасниць економічної інтеграції, захищаючи їх від конкуренції з боку фірм третіх країн;
- інтеграційна взаємодія, що дозволяє вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми.

У світовій практиці великого значення набувають міжнародні інтеграційні процеси, тобто зовнішня інтеграція, яка дає можливість значно розширити технологічні межі виробництва, сприяти спеціалізації виробничих процесів у виготовленні вузлів, деталей, напівфабрикатів, готових виробів. Це сприяє посиленому товарообороту між розвинутими країнами, що здійснюється на договірних засадах або кооперативними поставками. Найважливішими чинниками, що визначають формування міжнародних інтеграційних процесів, виступають: розвиток науково-технічного прогресу, який в нинішніх умовах господарювання є глобальним; інтеграція можливостей використання ресурсного потенціалу; глобальне зростання небезпеки загальної економічної катастрофи; інтеграція інформаційної сфери [2].

Економічна інтеграція — об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави. Економічна інтеграція — форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростом продуктивних сил, підвищенням рівня усунування виробництва та науково-технічною революцією. Економічна інтеграція виявляється у державних формах об'єднання країн. Наприклад, Європейський Союз, Європейська асоціація вільної торгівлі, СНД, НАФТА тощо.

Інтеграційний процес характеризується:

1. планомірною зміною структури окремих країн, координацією співпраці держав, узгодженою ув'язкою асортименту продукції у країнах співдружності, а також спільним використанням науково-дослідного

потенціалу на основі міжнародного поділу праці. Внаслідок цього прискорюється науково-технічний процес, повніше використовуються сировинні ресурси, підвищується ефективність функціонування національних господарств;

2. створенням та удосконаленням міжнародної співпраці, що поглиблює міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва;

3. активізацією ролі внутрішньої економічної політики у створенні умов для поглиблення ефективності господарських зв'язків з іншими країнами. Це виражається у перебудові економік поєднаних країн, скерованій на реалізацію взаємних і міжнародних норм якостей та стандарту. Інтеграція передбачає не тільки використання тих або інших особливостей галузевої структури виробництва у окремих країнах для взаємовигідного обміну діяльністю, але й цілеспрямовану перебудову структури національних господарств, що забезпечує значно вищий ступінь їхньої взаємодії та розширення можливостей міжнародного поділу праці. [2]

Україна є країною з відкритою економікою, яка значною мірою орієнтована на зовнішню торгівлю. Її експорт товарів і послуг склав 47% ВВП у 2012 р., тоді як відношення імпорту до ВВП сягнуло 52%.

Співробітництво з Європейським Союзом залишається пріоритетним напрямом зовнішньої політики України. Інтеграція в європейський політичний, економічний та соціальний простір створить додаткові можливості для модернізаційного та інноваційного розвитку держави та суспільства.

Зміцнення торговельно-економічних відносин з країнами ЄС є одним з основних напрямів реалізації орієнтує європейської інтеграції, обраного Україною.

На рис. 1. відображена частка світових регіонів в загальному товарообігу України.

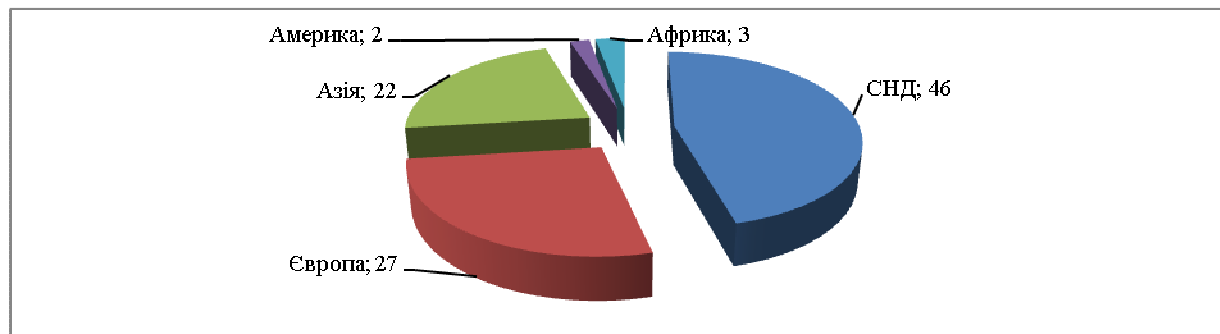


Рис. 1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України, 2012 р. (%), [1]

Аналізуючи показники зовнішньої торгівлі товарами за 2012 р. можна зробити висновок, що у загальному обсязі експорту України частка країн ЄС становила 26,3%, імпорту – 31,2%.

Між тим стан та рівень взаємовідносин сьогодні не є задовільним. По-перше, у загальному товарообороті країн ЄС Україна займає незначну частку. По-друге, протягом 2006-2011 рр. спостерігається випереджальне зростання імпорту продукції над експортом. Так, за вказаний період обсяги експорту товарів до ЄС збільшилися у 2,8, тоді як імпорт – більш ніж у 5 разів (рис.2).

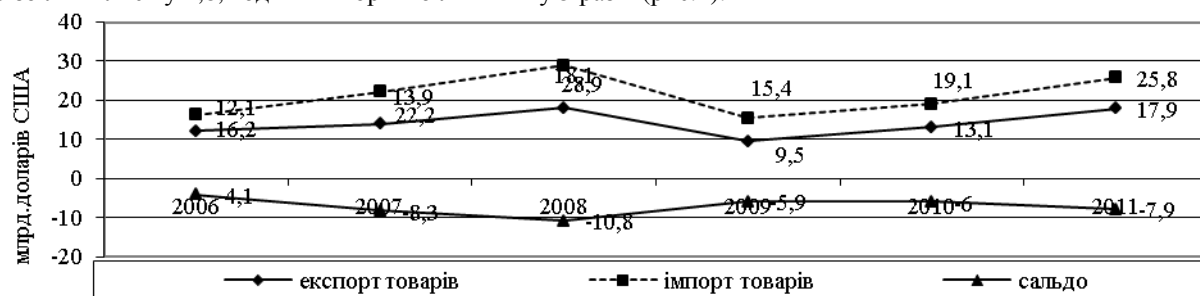


Рис. 2. Динаміка експорту-імпорту товарів України з країнами ЄС, 2006-2011 рр., [1]

Ще одним із пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України є налагодження взаємовигідних економічних відносин з країнами митного союзу, зокрема з Російською Федерацією, яка протягом останніх років залишається одним із основних торговельних партнерів України. Так, за підсумками 2012 року, частка Росії у загальному зовнішньоторговельному обороті України перевищує 32 %.

Торговельні режими, що діють між Україною і ЄС та між Україною і МС, є різними. У торгівлі з ЄС діє режим найбільшого сприяння, а також тарифні знижки, які ЄС надає в рамках Генеральної системи преференцій. Торгівля з Росією, Білоруссю та Казахстаном вже майже два десятиріччя відбувається в рамках угод про вільну торгівлю. Нетарифні заходи відіграють важливу роль у товарній торгівлі як з МС, так і з ЄС.

Створення ЗВТ+ з ЄС, безумовно, буде в економічних інтересах країни. Експортери України отримають ширший доступ до великого і стабільного ринку, тоді як українські компанії зможуть імпортувати

передові інвестиційні товари за нижчими цінами, тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Переваги від участі України в митному союзі з Росією, Білоруссю і Казахстаном будуть досить обмеженими, оскільки Україна вже користується режимом вільної торгівлі з країнами СНД. Крім того, вищі імпорتنі тарифи в рамках МС означають, що Україна в разі приєднання зіткнулась би з вищими витратами на імпорту, що змінює регіональні торговельні потоки на користь Росії, Білорусі і Казахстану, зумовлюючи згортання торгівлі. Враховуючи, що ЄС є найбільшим постачальником інвестиційних товарів і товарів тривалого користування в Україну, дорожчий імпорту з ЄС призведе до сповільнення модернізації і перешкоджатиме довгостроковому економічному розвитку. Крім того, членство в Митному союзі з Росією, Білоруссю і Казахстаном фактично несумісне з зобов'язаннями України перед СОТ. В цілому економічний аналіз інтеграційних альтернатив для України однозначно засвідчує на користь створення зони вільної торгівлі з ЄС порівняно з членством у Митному союзі з Росією, Білоруссю і Казахстаном.

Література

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Регіональна економіка – Манів З.О. [Електронний ресурс].- Режим доступу до документу: http://pidruchniki.ws/1770120938761/rps/zakonomirnosti_suchasni_integratsiyni_protsezi
3. Торговельна політика України: стратегічні аспекти та наступні кроки, які треба здійснити [Електронний ресурс].- Режим доступу до документу: ier.com.ua/files/publications/Policy
4. Global Analysis Report for the EU-Ukraine TSIA. Ref: TRADE06/D01. Concept Global Analysis Report prepared by ECORYS and CASE. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ier.com.ua.

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

АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НАФТА З КРАЇНАМИ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ ТА КАРИБСЬКОГО БАСЕЙНУ

НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі) є найбільшою за територіальними масштабами в світовому господарстві зоною вільної торгівлі, яка об'єднує 466,1 млн. чол. (6,7% від загальносвітової чисельності населення), які виробляють товарів та послуг на загальну суму понад 18,6 трлн. дол., що становить 26,1% від рівня світового ВВП. Експорт об'єднання складає 2,4 трлн. дол., що становить майже 13% світового експорту, та імпорту складає 3,2 трлн. дол., або 17,3% світового імпорту.

Основними торговельними партнерами НАФТА є країни ЄС, питома вага яких в загальному обсязі зовнішньої торгівлі угруповання складає 48%, та АСЕАН, на долю якого припадає 7,2% імпорту та 6,73% експорту угруповання. Слід окремо відмітити розвиток торговельних відносин НАФТА з Китаєм, на долю якого припадає 11,13% від загального обсягу експорту угруповання. Китай є одним з найголовніших імпортерів товарів та послуг з НАФТА, займаючи одну четверту в структурі загального імпорту країн даного об'єднання.

Країни Латинської Америки та Карибського басейну також є основними торговельними партнерами НАФТА, адже на них припадає майже 18% експорту та 10% імпорту об'єднання.

Слід зазначити, що торговельні відносини між НАФТА та країнами Центральної та Південної Америки істотно активізувалися, починаючи з 2004 р., що підтверджують дані, наведені на рис.1. Експорт НАФТА до країн даного регіону зростав на 8,2%, або на 9,5 млрд. дол. щороку, та в 2012 р. склав 219 млрд. дол., а імпорту з країн Латинської Америки та Карибського басейну зростав на 8,8% тобто на 9,3 млрд. дол. щороку, та в 2012 р. становив 208,3 млрд. дол. Так як імпорту з зазначених країн до північноамериканського регіону зростає більш швидкими темпами, ніж експорт (коефіцієнт випередження дорівнює 6,8%), країни Латинської Америки та Карибського басейну мають позитивний торговельний баланс в торгівлі з країнами НАФТА.

З 35 країн Центральної та Південної Америки основними торговельними партнерами НАФТА є Бразилія, Венесуела, Аргентина, Чилі, Колумбія, Панама, Перу, Еквадор, Коста-Ріка, Гватемала. Їх частка в експорті країн НАФТА до регіону складає 80,7%, а в імпорті з регіону – 87,1%. Більш того, починаючи з 1995 р., суттєво зросли обсяги торгівлі НАФТА з такими країнами, як Чилі, Колумбія, Панама, Перу, Коста-Ріка, що обумовлено лібералізацією торгівлі через укладання двосторонніх угод про створення зон вільної торгівлі між країнами Північної Америки та вищезазначеними країнами.

Виходячи з показників внутрішньорегіональної торгівлі країн Латинської Америки та Карибського басейну, можна зробити висновки, що двостороння торгівля в межах регіону поступається за обсягами й інтенсивністю зовнішньорегіональній торгівлі, не дивлячись на те що в регіоні активно розвиваються інтеграційні процеси, які крім іншого, спрямовані на полегшення, пом'якшення та усунення бар'єрів у взаємній торгівлі. Загалом, внутрішньорегіональний експорт країн Латинської Америки та Карибського басейну складає 17,4% від загального експорту регіону. (Частка внутрішньорегіональної торгівлі НАФТА становить 48,5%).

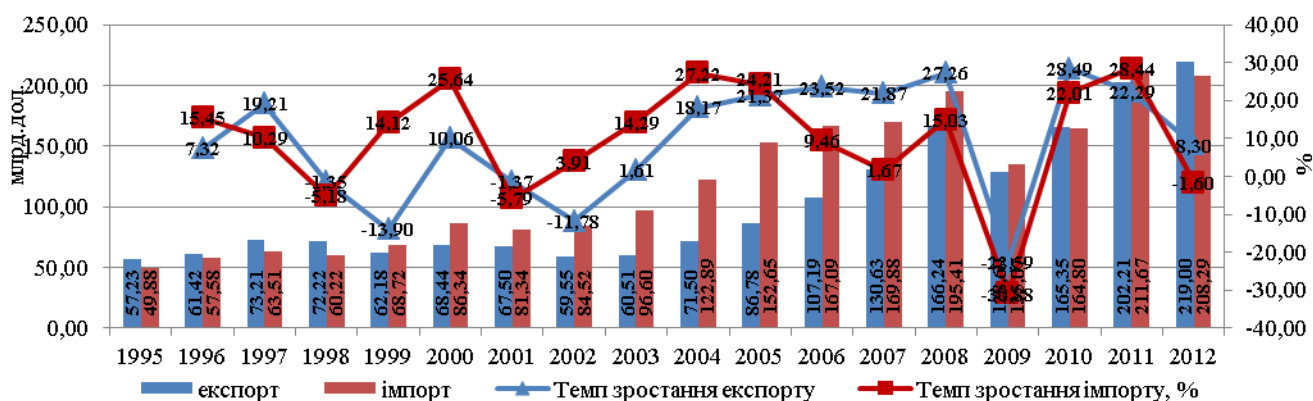


Рис.1. Динаміка розвитку торгових відносин країн НАФТА з країнами Латинської Америки та Карибського басейну за період 1995-2012 рр., млрд. дол. та %

У зовнішній торгівлі країн Латинської Америки та Карибського басейну основними партнерами є країни НАФТА. Але слід зазначити, що за період 1995-2012 рр. частка країн НАФТА в торгівлі регіону зменшилась: з 27% до 23% в експорті та з 33% до 26% в імпорті. Значні обсяги торгівлі регіону також припадають на країни Європейського Союзу: 15% експорту та імпорту. Але частка країн ЄС суттєво зменшилась, порівняно з 1995 р., коли експорт країн Латинської Америки та Карибського басейну до ЄС складав 24% загального експорту, а імпорт з європейських країн – 23,5%. Проте більш інтенсивними стали торговельні відносини з Китаєм, частка якого в 2012 р. складала в експорті 13,3%, а в імпорті 14,6%.

Експорт НАФТА до країн Латинської Америки є більш технолого- та капіталомістким, ніж імпорт НАФТА з Латинської Америки. Основними статтями експорту об'єднання є: машини та транспортне обладнання (33,9%), мінеральне паливо (20,9%) та продукція хімічної промисловості (16,1%). Більше 40% імпорту угруповання з країн Латинської Америки складає мінеральне паливо, імпорт продукції сільського господарства становить 12,3%, машин та транспортного обладнання – 11,3%.

Країни Латинської Америки та Карибського басейну становлять винятковий інтерес для НАФТА з точки зору реалізації зовнішньоекономічної стратегії останньої, спрямованої на створення Американської зони вільної торгівлі, яка об'єднувала б Північну та Південну Америку. Ідея створення Американської зони вільної торгівлі була запропонована США на початку 90-х рр. ХХ ст. в рамках проекту «Підприємництво для обох Америк» [1].

Переговорний процес щодо створення Американської зони вільної торгівлі було започатковано в 1998 р. на II Всеамериканському саміті. Договір міг би об'єднати 34 країни Західної півкулі. Метою такого союзу є скасування торговельних обмежень на промислові та сільськогосподарські товари, встановлення єдиного права інтелектуальної власності, надання субсидій, антидемпінгова політика, інвестиційна політика тощо. У разі створення такого союзу сукупний ВВП країн об'єднання склав би більше 23 трлн. дол., що еквівалентно 1/3 світового ВВП і майже в 1,5 рази більше ЄС. Звичайно, беззаперечним лідером такого угруповання будуть США. Такий союз значно зміцнив би домінування США на міжнародній арені, яке похитнулося після розширення ЄС і уповільнення зростання темпів американської економіки [2, с. 228-229]. Але розвиток переговорного процесу щодо Американської зони вільної торгівлі фактично було заблоковано в 2005 р. з боку Венесуели і країн МЕРКОСУР.

Після цього США, Канада та Мексика на двосторонній основі почали укладати угоди про створення зон вільної торгівлі з країнами Центральної та Південної Америки, які виявили до цього готовність, зокрема: Колумбія, Перу, Чилі, Коста-Ріка (США, Канада, Мексика), Панама (США, Канада), Гондурас, Ель Сальвадор, Гватемала (США, Мексика), Домініканська Республіка, Нікарагуа (США), Уругвай (Мексика) [3].

Таким чином, незважаючи на призупинення переговорів про створення Американської зони вільної торгівлі, повільне розширення НАФТА таки відбувається, поступово формуючи підґрунтя для подальшої економічної експансії на південь.

Література:

1. Костюнина Г.М. Интеграционные объединения мира: [Електронний ресурс]/ Г.М. Костюнина, Н.Н.Ливенцев // Мировая экономика и международные экономические отношения: [Учебник] / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008. – С. 164-187.- Режим доступу до матеріалу: <http://www.mgimo.ru/files/33997/33997.pdf>
2. Старостіна А.О. Економіка зарубіжних країн/ А.О.Старостіна, А.О.Длігач, Н.В.Богомаз. – К.: Знання, 2009. – 456с.
3. The Regional Trade Agreements Information System: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до веб-сайту: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
4. UnctadStat – Statistical database: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en

СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Міжнародна економічна інтеграція - це процес господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними економіками, взаємодії їх виробничих структур на різних рівнях і в різних формах. На мікрорівні цей процес іде через взаємодію капіталів окремих господарських суб'єктів (підприємств, фірм) окремих країн шляхом формування системи економічних угод між ними, створення філіалів за кордоном. На міжнародному рівні інтеграція здійснюється на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик. До основних факторів міжнародної інтеграції належать:

1. Поглиблення міжнародного розподілу праці, спеціалізації і кооперації (економічно вигідна спеціалізація окремих країн на виробництві певних товарів і послуг)
2. Прискорення НТП, розвиток і впровадження інформаційних технологій (забезпечує якісно новий рівень інтернаціоналізації національного виробництва)
3. Розширення регіональних угруповань (об'єднання (Європейський союз, НАФТА, ОПЕКта ін.));
4. Формування регіональних ринків (створення світових ринків товарів і послуг, капіталів, цінних паперів, праці, технологій; можливість використання світових цін)
5. Інтернаціоналізація господарського життя (формування стійких міжнародних зв'язків на основі міжнародного поділу праці)
6. Створення ТНК і ФПГ (концентрація капіталу, домінування на ринках, прискорений технічний прогрес) [3].

Сьогодні UNCTAD виділяє 26 основних інтеграційних об'єднань, що наведені у таблиці 1, та які створені в межах географічних регіонів світу: в Африці – 9, в Америці – 8, в Азії – 5, в Європі – 3 і одне в Океанії, та 4 інтеграційні об'єднання, до складу яких входять країни, розташовані в різних регіонах світу. Кожне з цих об'єднань знаходиться на різному рівні інтеграційної взаємодії.

Таблиця 1

Інтеграційні об'єднання світу[1]

Регіон світу	Назва інтеграційного об'єднання	Рік створення	Кількість країн-учасниць
Африка	UMA (Arab Maghreb Union)	1998	5
	COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa)	1994	19
	ECCAS (Economic Community of Central African States)	1983	11
	CEPGL (Economic Community of the Great Lakes Countries)	1976	3
	ECOWAS (Economic Community of the West African States)	1975	15
	CEMAS (Economic and Monetary Community of Central Africa)	1994	6
	MRU (Mano River Union)	1973	3
	SADS (Southern African Development Community)	1992	14
	UEMOA (West African Economic and Monetary Union)	1994	8
Америка	ANCOM (Andean Community)	1996	4
	CARICOM (Caribbean Community)	1973	15
	CACM (Central American Common Market)	1961	5
	FTAA (Free Trade Area of Americas)	1994	34
	LAIA (Latin American Integration Association)	1980	12
	MERCOSUR (Mercado Comun del Sur)	1994	4
	NAFTA (North American Free Trade Agreement)	1994	3
	OECS (Organization of Eastern Caribbean States)	1981	9
Азія	APTA (Asia-Pacific Trade Agreement)	1975	6
	ASEAN (Association of South-east Asian Nation)	1967	10
	ECO (Economic Cooperation Organization)	1985	10
	GCC (Gulf Cooperation Organization)	1981	6
	SAARS (South Asian Association for Regional Cooperation)	1985	7
Європа	EFTA (European Free Trade Association)	1960	3
	EU (European Union)	1957	27
	Euro zone	2002	12
Океанія	MSG (Melanesia Spearhead Group)	1993	4

Інтеграційні об'єднання в основному носять регіональний характер і розрізняються за глибиною процесів, що відбуваються у межах угруповання.

До передумов міжнародної економічної інтеграції можна віднести:

- належність (близькість) рівнів економічного розвитку й ступеня ринкової зрілості країн;
- географічну наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільних кордонів і економічних зв'язків;
- наявність спільних економічних та інших проблем, що постали перед країнами в різних галузях;
- демонстраційний ефект. У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, зазвичай відбуваються позитивні економічні перетворення.

Об'єктивний характер економічної інтеграції не означає, що вона здійснюється спонтанно, стихійно, поза рамками управління з боку держави і міждержавних органів. Формування регіональних інтеграційних комплексів має договірно-правову базу. Групи країн на основі взаємних угод об'єднуються в регіональні міждержавні комплекси і проводять спільну регіональну політику в різних сферах життя.

Більшість інтеграційних об'єднань, що виникають та розвиваються у сучасній світовій економіці, мають виконати ряд завдань:

- Використання переваг економіки масштабу. Досягти цього можна завдяки розширенню розмірів ринку, зменшенню трансакційних витрат та використанню інших переваг на основі теорії економіки масштабу.
- Вирішення завдань торгової політики. Регіональні угруповання дають змогу створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, мають можливість зміцнити переговорні позиції країн в рамках багатосторонніх торгових переговорів у СОТ.
- Сприяння структурній перебудові економіки. Досягається завдяки використанню країнами, що будують ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, досвіду провідних розвинених країн, що є членами об'єднання. Більш розвинені країни, що підключають своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені у прискоренні їх ринкових реформ та створенні там повноцінних і ємних ринків.
- Підтримка молодих галузей виробництва. Інтеграційне об'єднання дуже часто розглядається як спосіб підтримати місцевих виробників за рахунок виходу на більш широкий регіональний ринок.
- Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Важливою метою більшості інтеграційних угруповань є зміцнення взаєморозуміння і співробітництва країн, що беруть участь у політичній, соціальній, військовій, культурній та інших позаекономічних сферах; забезпечення економічної й політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки.
- Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні. Мета такого регулювання — усунення національних перепон на шляху взаємних обмінів і взаємодії національних економік, забезпечення сприятливих умов господарюючим суб'єктам, розкріпачення конкуренції.

Визначальним моментом інтеграції є прямі міжнародні економічні (виробничі, науково-технічні, технологічні) зв'язки на рівні первинних суб'єктів економічного життя.

Аналізуючи різні погляди на сутність інтеграційних процесів, можна зробити висновок про те, що єдиної теорії інтеграції не існує. Кожна країна обирає свій шлях до інтеграції, шукаючи конкретні переваги. У різні періоди свого розвитку країни крокують до інтеграції, враховуючи свої національні аргументи.

Література:

1. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія / О.В. Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.
2. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: навчальний посібник / К.С. Солонінко. - К.: Кондор, 2008. - 380 с.
3. Старостенко Г. Г. Національна економіка: навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, С. В. Онишко, Т. В. Поснова. - К. : Ліра-К, 2011. - 432 с.

ЗАННЕС А.Д,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

Процес входження України до світового співтовариства має об'єктивні передумови і вимагає комплексного вирішення завдань побудови демократичної, правової держави та досягнення високого рівня життя її громадян. Своєю чергою, розширення перспектив інтегрування України у світовий економічний процес

надає можливість вирішення важливих соціально-економічних проблем подальшого розвитку та є важливим фактором при визначенні перспектив та цілей інтеграції.

Україна не лише за географічним положенням, а й за історичними особливостями свого культурного та економічного розвитку належить до європейської спільноти, поділяє її фундаментальні цінності. Геополітичне значення вступу України до Європейського Союзу фактично тотожне остаточному подоланню наслідків політичного та економічного поділу Європейського континенту. Тому стратегія інтеграції в європейські структури має бути центральним напрямом політики українського уряду [1].

Провідною країною в ролі торговельного партнера України серед країн ЄС є Німеччина (31,22 %), потім Італія (27,8 %), на Нідерланди припадало трохи більше 10,5 % і Великобританії – 6,8 %. На інші західноєвропейські країни (окремо) припадає ще менше, що явно не відповідає потенційним економічним можливостям торговельних партнерів.

Загалом ринок ЄС має досить ліберальний торговельний режим, який характеризується невисоким рівнем середнього імпортного тарифу (4,4 % у 2009 р. і 4,1 % у 2010 р.) та чималою часткою (майже 1/4) імпорту без стягнення мита, що посилюється дією Генеральної системи преференцій (ГСП), якою може (хоч і обмежено) користуватися й Україна.

Водночас в окремих “чутливих” секторах, що становлять інтерес для українських експортерів (сільське господарство, рибальство, металургійна промисловість), застосовуються протекціоністські заходи. Зокрема, в галузях сільського господарства спостерігається чимала частка так званих пікових (тобто вище 15 %) тарифів, які подекуди сягають 75-відсоткової позначки. Щодо України (як і Росії та Казахстану) діють кількісні обмеження імпорту деяких сталеливарних виробів.

Важливою тенденцією є й загальне посилення в ЄС значення нетарифного регулювання (особливо технічного). Адже на ЄС в окремі роки припадає від 20 до 55 % загальної кількості повідомлень про нові технічні норми та стандарти, які здійснюються в межах Світової організації торгівлі. Регіон ЄС багато вчених та дослідників вважають перспективним для нарощування потужностей співпраці між Україною та не тільки європейським континентом, а й світовим простором. На рисунку 1 відображено частку світових регіонів у загальному товарообігу України. [2].

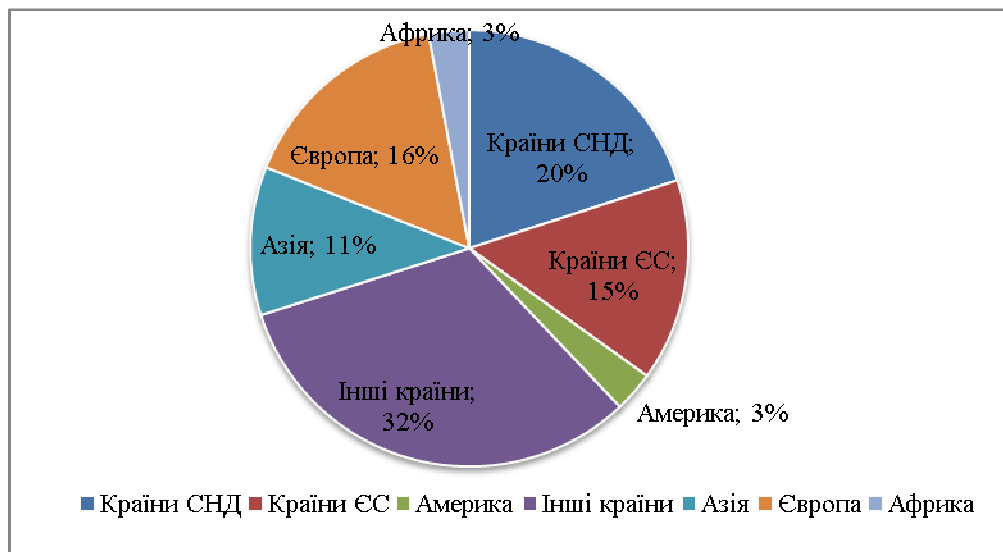


Рис.1. Частка регіонів світу в загальній сумі товарообігу України, % [2]

Частка країн ЄС становить 15 %, що є достатньо значним показником, особливо враховуючи порівняно невеликі розміри цієї території (ЄС), її компактність та близькість до України. Найпоширенішою характеристикою зовнішньої торгівлі країни є сальдо торгового балансу. Але ця характеристика не є вичерпною, тому що наявність позитивного або від’ємного сальдо торгового балансу ще не може бути однозначною характеристикою зовнішньої торгівлі країни. Торгівля нашої держави з країнами ЄС характеризується від’ємним сальдо в Україні (за загального позитивного) та позитивним в ЄС.

У товарній структурі експорту України до країн ЄС на продукцію сільського господарства (19,4 %), паливо (25,1%), чавун та сталь (29,5 %) припадало 74 % загального обсягу експорту України до країн ЄС, тоді як частка машин, устаткування, приладів становила лише 9 %. Водночас Україна має визначити дилему свого майбутнього розвитку, обравши напрям інтеграції у європейському чи євразійському напрямі. Зона вільної торгівлі з країнами СНД / ЄЕП не виключала б наступного зближення України з ЄС – створення зони вільної торгівлі між ними. І навпаки, митний союз, як, наприклад, між Білоруссю, Російською Федерацією і Казахстаном заважав би створенню зони вільної торгівлі з ЄС. Однак, при вступі у Спільний ринок і за участі у митному союзі ЄС двосторонні і багатосторонні угоди безмитної торгівлі України з третіми країнами повинні були б денонсуватися, як це показує приклад країн Прибалтики.

Поглиблення інтеграції України в межах СНД в середній і довгостроковій перспективі не залишає жодних шансів для інтеграції України в ЄС. У виборі напрямів інтеграції між ЄС та СНД/ЄПП Україна повинна зважити наступні умови:

1. Сильні імпульси для зростання економіки України повинні були б надходити від її інтеграції в рамках СНД/ЄПП так само, як від інтеграції до ЄС, що, як показує теперішній час, не має місця.

2. Зміцненню конкурентоспроможності економіки України повинна сприяти інтеграція в СНД так само сильно, як інтеграція в ЄС, що також не має місця.

Згідно з першим пунктом умов, очікується: зростання взаємної торгівлі, тобто обсягів і динаміки партнерських ринків – тут ринок ЄС для України переважає, оскільки зовнішня торгівля з ним зростає, а з СНД – зменшується; збільшення інвестицій – обсяги інвестицій капіталу з ЄС для України є вищими, ніж з СНД. Крім того, ринок довгострокових капіталів і потужність фірм ЄС набагато більша, ніж загалом в СНД. За відповідного клімату в Україні інвестиції з ЄС могли б значно зрости. Про це свідчить досвід країн Центральної і Східної Європи, Прибалтики.

Згідно з другим пунктом умов, можуть збільшуватися: внутрішньо економічні імпульси – економіка

України вимагає великих обсягів капіталовкладень і дослідницьких витрат; інвестиції ноу-хау – з боку ЄС вони можуть бути потужнішими, ніж з СНД; участь у міжнародному поділі праці і розширенні асортименту товарної структури зовнішньої торгівлі України – величезний ринок ЄС відкриває більші можливості, ніж

СНД; сприятливий доступ до ресурсів: щодо природних ресурсів переваги має СНД, щодо капіталу – ЄС. Щодо людського капіталу Україна є швидше експортером, ніж імпортером. Проте, зміцнення зв'язків з технологічно прогресивним ЄС надало б у результаті більше переваг, ніж з СНД.

Отже, у порівнянні між інтеграцією України в ЄС або СНД/ЄПП посилені інтеграція в ЄС для неї запропонувала б у середньостроковій перспективі більш великі переваги. Від інтеграції України в СНД/ЄПП, що головним чином залежить від Російської Федерації, вона одержуватиме мало імпульсів модернізації. Інтеграція України в СНД/ЄПП може виступати лише як раціональним доповненням до стратегічного курсу на посилення інтеграції з незрівнянно більшим технологічно та економічно розвиненішим ринком ЄС.

З метою підвищення ефективності присутності України на ринку ЄС, необхідно кардинально змінити нинішні структурні характеристики вітчизняної економіки; особливо важливо значно прискорити розвиток високих технологій і включення України до глобального високотехнологічного обміну; важливу роль може відіграти реалізація потенціалу у галузі транзиту енергоносіїв, авіаційних транспортних перевезень та ін..

Процес наближення до режиму вільної торгівлі у відносинах України та ЄС повинен бути поетапним та асиметричним, тобто лібералізація ринку ЄС має випереджати лібералізацію імпорту з боку України.

Таким чином, створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС у короткостроковій перспективі не принесе для України суттєвих позитивних змін. Однак, це стане одним із головних кроків до наступного етапу економічної інтеграції України до ЄС, а також принесе в середньо- та довгостроковій перспективі позитивні імпульси не тільки для розвитку зовнішньої торгівлі, а й економіки України загалом, сприятиме її перебудові на високотехнологічній основі, енергоощадності, зменшенню ролі сировинної продукції у структурі українського експорту.

Література:

1. Кочергіна О.Ю. Перспективи та потенційні переваги інтеграції України в ЄС / О.Ю. Кочергіна // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. – 2012. – Вип. 45/ - С/177-186
2. Носирев О.О.. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС: проблеми та напрями оптимізації / О.О. Носирев // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2011. – Вип.18. – С.81-88

ИСРАЕЛЯН М.Ф.,
студентка IV курса
специальности «Международная экономика»
Донецкого национального университета

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКИЙ ИЛИ ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗЫ

В связи с последними событиями, актуальным стал вопрос об участии Украины в ТС или ЕС. Особое значение придается этой проблеме т.к. экспорт страны ориентирован на ЕС и ТС. Украина не может сотрудничать на льготных условиях, как с Европой, так и со странами Таможенного союзами.

Украина неоднократно заявляла, что рассматривает евроинтеграцию как приоритетное направление внешней политики страны. В то же время, в самом Евросоюзе о возможной евроинтеграции Украины пока предпочитают говорить лишь в самых общих чертах. В любом случае, Украина не входит в список стран, включённых в программу расширения ЕС, и речь в настоящее время может идти лишь о подписании договора об ассоциации с ЕС (аналогичного тем, которые у ЕС есть, например, с Тунисом и Израилем) и создании зоны свободной торговли. Для вступления в силу договоры об ассоциации и зоне свободной торговли должны быть ратифицированы парламентами каждой из стран — членов ЕС, что также может занять несколько лет.

Располагаясь в непосредственной близости от границ двух членов Таможенного союза (РФ и Белоруссии), а также имея многовековые торгово-экономические связи, Украина рассматривается как один из кандидатов на вступление в Таможенный союз. Однако, большинство политической элиты Украины в целом проводит довольно последовательную линию отказа от полноправного членства в ТС при параллельном курсе на интеграцию в зону свободной торговли с Евросоюзом. В ходе политических дискуссий экономические аспекты этих различных векторов часто отодвигаются на второй план. Ситуацию усугубляют традиционно различные этнокультурные предпочтения жителей различных частей самой Украины.

Изучая всю сложившуюся ситуацию, становится понятно, что Украина находится на «перепутье двух дорог», одну из которых необходимо выбрать. Ведь именно для этого следует рассмотреть положительные и отрицательные стороны участия Украины в том или ином союзе.

Выгоды Украины от участия в Таможенном Союзе: позволит стране сэкономить от 3 до 6 млрд долларов в год только на оплате российской нефти и газа; сможет увеличить экспорт собственных товаров примерно на 5-9 млрд долларов в год; товары Украины будут конкурентоспособны на рынке стран ТС; произойдет общий рост доходов Украины; темпы роста ВВП прибавят не менее 1%; получают новый импульс развития металлургическая, машиностроительная, химическая промышленности (наиболее зависимые от цен на энергоносители эти отрасли); расширение контактов с партнерами на постсоветском пространстве; усилит независимость Украины от Международного Валютного Фонда.

Отрицательные последствия Украины от участия в Таможенном Союзе: в краткосрочном периоде можно получить выгоды; импорт станет дороже; падение качества товаров; непрозрачные правила; атака российского бизнеса; ограничение суверенитета.

Выгоды Украины от участия в Европейском Союзе: европроизводство в Украине; открытие для нас рынка ЕС; выгодные кредиты; европерспектива.

Отрицательные последствия Украины от участия в Европейском Союзе: снижение производства; угроза гривне; рост цен; безработица.

Если рассматривать географическую структуру внешнеторгового оборота Украины со странами ЕС и ТС (рис.1), то здесь преобладают страны ТС, хотя не в значительной степени.

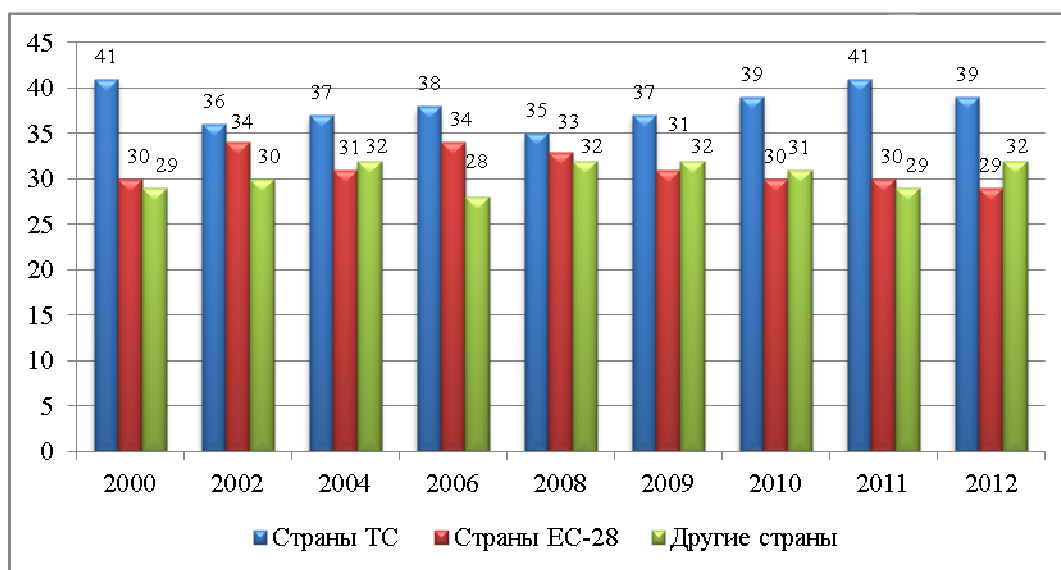


Рис.1 Географическая структура внешнеторгового оборота Украины, 2000-2012 гг., %

Несмотря на все аналитические показатели, ЕС — это политическое, экономическое, правовое объединение государств континента. ТС — лишь «зародыш» подобного объединения, создаваемый Россией, Беларусью, Казахстаном и, возможно, Арменией. Страны Таможенного союза сейчас ведут переговоры о создании Евразийского экономического союза с единым политическим, экономическим и военным пространством на базе существующих интеграционных объединений. Однако реального прогресса в этом строительстве не наблюдается.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что Украина сделала выбор приоритетного вектора в сторону евроинтеграции, однако она не исключает возможности сотрудничества с ТС, т.к. экономически зависит, как от стран Европейского союза, так и от стран Таможенного союза. А также не нужно забывать о политическом и географическом факторе, ведь Украина – это транзитный узел между Европой и Азией.

Литература:

1. Независимое бюро новостей [Электронный ресурс] // Код доступа: <http://nbnews.com.ua/ru/news/2867/>
2. Известия.UA [Электронный ресурс] // Код доступа: <http://izvestia.ru/news/546071>

3. Развитие экспортного потенциала и внутреннего рынка украинских производителей и поставщиков [Электронный ресурс] // Код доступа: <http://made-in-ukraine.net/news/>
4. Фокус.УА [Электронный ресурс] // Код доступа: <http://focus.ua/opinion/282293/>
5. Либерально-демократическая партия России [Электронный ресурс] // Код доступа: <http://ldpr.ru/#events/>

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

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ В РАМКАХ АЗІЙСЬКО-ТИХОООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХХ –НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ НА ПРИКЛАДІ НОВОЇ ЗЕЛАНДІЇ

Друга половина ХХ - початок ХХІ століття характеризуються посиленням процесів економічної і політичної інтеграції. В цей час більшість країн світу стали активними учасниками різних регіональних об'єднань. Не залишилися осторонь і країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де після Другої світової війни виникло кілька організацій, що відповідають за вирішення економічних і політичних проблем.

Нова Зеландія - країна, яка є безпосереднім учасником всіх цих процесів, а економічне співробітництво в рамках регіону, після Другої світової війни, стало одним з пріоритетних напрямів її зовнішньої політики.

Активна участь Нової Зеландії в справах регіону була обумовлена, перш за все, її історичним минулим. Справа в тому, що раніше країна була домініоном Великої Британії, (відповідно економіка країни була повністю орієнтована на ринки Великої Британії), а це, в свою чергу, призвело до мінімальної участі в світових справах. Проте, Друга світова війна, рішення британського уряду про приєднання до Європейського Економічного Співтовариства та економічні реформи в 1980-1990-х роках кардинально змінили такий стан речей: економіка країни отримала незалежність, і разом з цим втратила найбільший ринок збуту своїх товарів [1].

Втрата головного ринку для своєї продукції показали необхідність пошуку нових ринків збуту. У сформованих обставинах одним із пріоритетів зовнішньої політики стала інтеграція з «географічно близьким» регіоном АТР. Це відкривало перед Новою Зеландією ринки багатьох країн світу.

Важливим шляхом розширення торгівлі зі зростаючою економікою Азії стала участь Нової Зеландії в регіональних організаціях.

Нова Зеландія є «партнером по діалогу» з Асоціацією з Південно-Східної Азії (АСЕАН). АСЕАН була утворена в 1967 році після підписання Бангкокської декларації. Метою створення даної асоціації є сприяння соціальному й економічному розвитку країн-членів, співробітництво в промисловості й сільському господарстві, проведення науково-дослідницьких робіт. В 1976 р. на першій нараді керівників країн-членів АСЕАН були прийняті Договір про дружбу й співробітництво в Південно-Східній Азії й Декларація АСЕАН - основні документи, якими керується асоціація у своїй діяльності. Декларація АСЕАН проголошує, що країни, що входять в асоціацію, будуть займати загальну позицію по найважливіших питаннях і проблемам регіональних і світових економічних відносин. Відповідно до прийнятих документів планувалось створення зони вільної торгівлі АСЕАН, поглиблення співробітництва через поширення його на такі сфери, як безпека, фінанси, телекомунікації, туризм, навколишнє середовище, сільське господарство, транспорт і охорона здоров'я [2].

У листопаді 1989 р. в АТР на конференції міністрів закордонних справ і торгівлі, було засновано нове інтеграційне економічне угруповання - Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС або АРЕС - Asia Pacific Economic Cooperation). Данна організація об'єднує 18 держав регіону, серед яких є і Нова Зеландія.

АТЕС сприяє економічній взаємозалежності держав Азіатсько-Тихоокеанського регіону у сфері послуг, капіталу, технологій; зміцненню відкритої багатосторонньої торгової системи; підвищенню ступеня лібералізації торгівлі та інвестицій в АТР; зміцненню і стимулюванню розвитку приватного сектору; використанню принципів вільного ринку для збільшення переваг регіонального співробітництва. В рамках організації виробляються правила ведення торгівлі, інвестиційної і фінансової діяльності; проводяться зустрічі галузевих міністрів і експертів із питань співробітництва в різних галузях (енергетика, риболовство, транспорт і телекомунікації, туризм, охорона навколишнього середовища).

Необхідно зауважити, що саме форум АТЕС дав Веллінгтону можливість виходу на ринки відразу двох регіонів - країн Південно-Східної та Східної Азії і вже сформованого блоку НАФТА [3].

Разом з цією міждержавною структурою в регіоні діє ряд інших організацій, членом яких є Нова Зеландія. З 1990р. в якості азіатської підгрупи АТЕС функціонує Східноазійська економічна рада (East Asian Economic Caucus). Крім того, діють Тихоокеанська конференція з торгівлі та економічного розвитку (PAFTAD - Conference on Pacific Trade and Economic Development), Економічна рада басейну Тихого океану (ПВЕС - Pacific

Basin Economic Council), Рада тихоокеанського економічного співробітництва (PECC - Pacific Economic Cooperation Council) та інші [4].

Так само, тісна співпраця з країнами регіону швидко зростає за рахунок розширення мережі торговельних угод про вільну торгівлю.

Перша подібна угода була укладена в 1966 році з Австралією, пізніше (в 1983 році) угоду було розширено (Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement) [5]. З 2001 року угода про створення зони вільної торгівлі діє з Сінгапуром (New Zealand and Singapore Closer Economic Partnership). У 2005 році угода про вільну торгівлю була укладена з Таїландом (New Zealand and Thailand Closer Economic Partnership). У тому ж році аналогічне за характером чотиристороння угода була укладена з Брунеєм, Чилі та Сінгапуром (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership). У 2008 році Нова Зеландія перша серед розвинених країн уклала угоду про вільну торгівлю з Китаєм (New Zealand China Free Trade Agreement). Ведеться підготовка низки подібних угод з іншими країнами [6].

Безумовно політика інтеграції з АТР дала свої результати для країни. Зокрема, Веллінгтон зміг провести програму диверсифікації своїх торговельних партнерів. Позитивно на розвиток економіки та країни в цілому вплинули проведені неоконсервативні реформи. Завдяки їм економіка Нової Зеландії входить в трійку самих відкритих економік світу. В даний час практично всі країни світу торгують з Новою Зеландією. Нова Зеландія трансформувалася з «ферми Великобританії» в одну з найбільш розвинених сільськогосподарських «ферм світу».

Однак, незважаючи на численні двосторонні та регіональні ініціативи, значна частина ринків країн Азії продовжує залишатися недоступною для новозеландських експортерів внаслідок високих торгових тарифів, нетарифних бар'єрів та квот. Таким чином, можна говорити тільки про часткову інтеграцію Нової Зеландії в АТР.

Разом з тим, динамічне зростання в Азіатському регіоні триває, а країни Азії стають все більш інтегрованими. Вони зміцнюють регіональне співробітництво і роблять кроки до створення нових механізмів політичного співробітництва. У даній ситуації уряд Нової Зеландії продовжує брати активну участь в справах АТР, прагнучи стати частиною нових регіональних структур, розширити кількість двосторонніх та інших регіональних торговельних угод, в які він не входить.

Література:

1. Особливості інтеграційних процесів у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ebk.net.ua/Book/economics/soloninko_me/part7/702.htm
2. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001.
3. Новая Зеландия и АТР, долгий путь к сближению [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://journal-neo.com/?q=ru/node/61604>.
4. Солонінко К. С. Міжнародна економіка. — К.: Кондор, 2008. — 380с.
5. The Fourth ASEAN-Australia-New Zealand Dialogue [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.asianz.org.nz/our-work/track-ii/track-ii-dialogues/asean-2011>.
6. Our Future with Asia New Zealand Minister of Foreign Affairs [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mfat.govt.nz/Media-and-publications/Publications/Asia-White-Paper/0-introduction.php>

КЛЮЧАГІНА А.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РЕГІОНУ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Закономірним результатом розвитку міжнародних економічних відносин, а саме міжнародної торгівлі і міжнародного руху факторів виробництва, стала економічна інтеграція, що являє собою форму інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Між учасниками інтеграції здійснюється більш глибокий поділ праці, ведеться інтенсивний обмін товарами, послугами, капіталами, робочою силою. Це процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, що приймає форму міждержавних угод і узгоджено регульований міждержавними органами.[4].

Європейський Союз став результатом розвитку економічної інтеграції у світі, був створений у 1958 р. і перетворився на потужне економічне угруповання. У рамках Союзу встановлені пільги взаємної торгівлі, проводиться загальна економічна політика, постійно знімаються обмеження на пересування товарів, капіталів, робочої сили. Європейський союз являє собою абсолютно нове і унікальне за своєю природою явище. У своїй еволюції ЄС пройшов всі форми інтеграції: зону вільної торгівлі, митний союз, економічний і валютний союз, політичний союз (становлення третьої і четвертої форм ще не завершено), розвиваючись углиб і вишир. Інтеграція вишир означає збільшення кількості повноправних членів Союзу та асоційованих

членів. Розвиток углиб - це формування регіонального господарського механізму Західної Європи і розширення сфер, що піддаються міждержавному регулюванню й уніфікації. При цьому неодноразово змінювалися офіційні і неофіційні назви даної інтеграційного угруповання, що відображало її еволюцію.

Кількість країн, що беруть участь в союзі, зросла з початкових шести - Бельгії, Німеччини, Італії, Люксембургу, Нідерландів та Франції - до сьогоднішніх 28 шляхом послідовних розширень: приєднуючись до договорів, країни обмежували свій суверенітет в обмін на представництво в інститутах союзу, що діють в загальних інтересах (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Еволюція розширення ЄС

Рік	Кількість країн	Країни
1957	6	Бельгія, Франція, Нідерланди, Люксембург, Німеччина, Італія.
1973	9	Велика Британія, Данія, Ірландія
1981	10	Греція
1986	12	Іспанія та Португалія
1995	15	Австрія, Фінляндія, Швеція
2004	25	Кіпр, Естонія, Литва, Латвія, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чеська Республіка
2007	27	Болгарія, Румунія
2013	28	Хорватія

Для вступу до Європейського союзу країна - кандидат повинна відповідати Копенгагенським критеріям, прийнятим у червні 1993 року на засіданні Європейської ради в Копенгагені і затвердженим у грудні 1995 року на засіданні Європейської ради в Мадриді. Критерії вимагають, щоб у державі дотримувалися демократичні принципи, принципи свободи і поваги прав людини, а також принцип правової держави. Також в країні має бути присутня конкурентоспроможна ринкова економіка, і повинні визнаватися загальні правила і стандарти ЄС, включаючи прихильність цілям політичного, економічного і валютного союзу.

За вкладом у створенні сукупного продукту ЄС Європейська комісія поділяє країни-члени на три групи. Перша група складається з п'яти найбільших за розміром ВВП країн, на які припадає близько 70-72% ВВП ЄС; друга група – дванадцять середніх за розміром ВВП країн, на які припадає чверть ВВП ЄС; третя – група малих за розміром ВВП країн, на які припадає 3% від ВВП об'єднання. В цілому на країни ЄС приходить 23% (16,6 трлн доларів) за номінальним значенням і близько 19% (16,1 трлн доларів) за паритетом купівельної спроможності світового ВВП (рис.1).

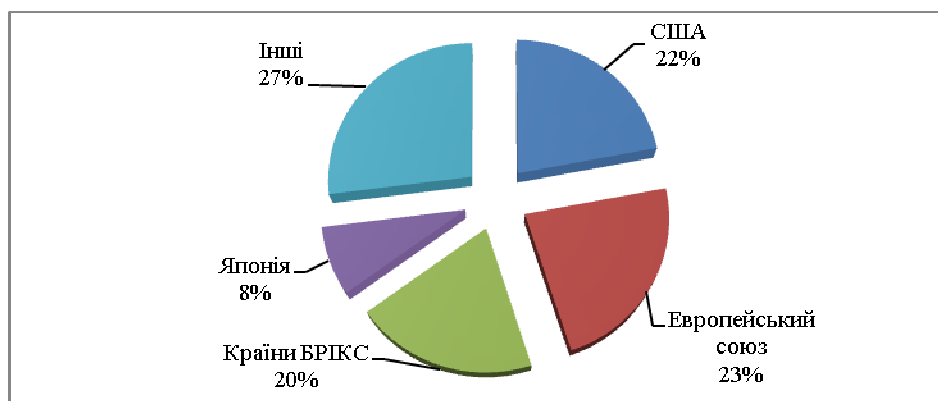


Рис.1. Структура світового ВВП, 2012 рік (%)

У структурі світового експорту Європейський союз займає більш ніж 23%, що складає 4,3 мільйони доларів (рис.2), світового імпорту – 31,2% %, що у вартісному вираженні складає 5,5 мільйони доларів (рис. 3).

Створення ЄС було зумовлено насамперед тим, що саме в Західній Європі після Другої світової війни з найбільшою силою проявилася протиріччя між інтернаціональним характером сучасного виробництва і вузькими національно-державними кордонами його функціонування. Крім того, аж до початку 90-х рр. західноєвропейська інтеграція підштовхувалась вперед конфронтацією на континенті двох протилежних суспільних систем. Важлива причина полягала і в прагненні західноєвропейських країн подолати негативний досвід двох світових воєн, виключити можливість виникнення їх на континенті в майбутньому.

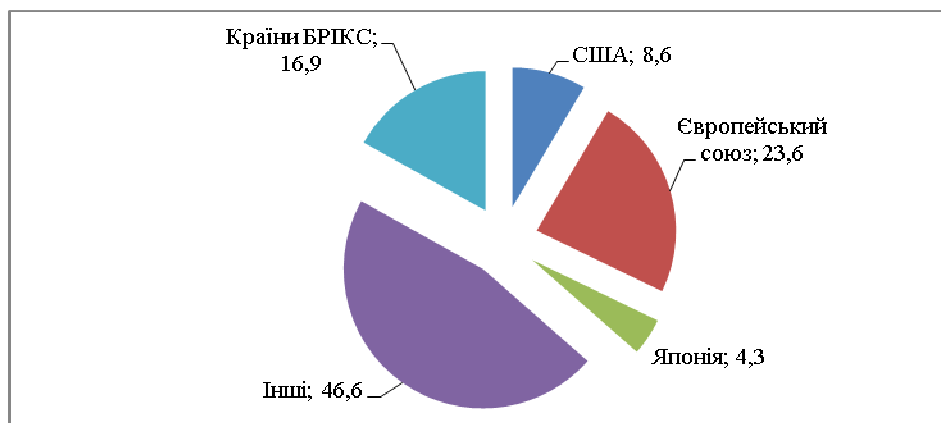


Рис.2 Структура світового експорту, 2012 рік (%)

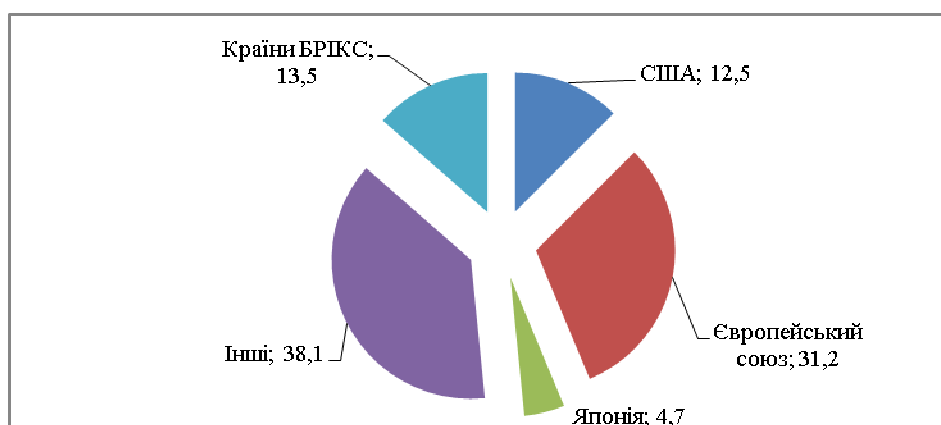


Рис.3. Структура світового імпорту, 2012 рік (%)

Європейський Союз є найбільш розвинутим інтеграційним об'єднанням у світі, модель формування якого певною мірою стала еталоном розвитку міжнародної економічної інтеграції. До теперішнього моменту в усій історії людства не існує другого прикладу подібного синхронізованого і підлеглого якимось загальним законам і цілям союзу держав, з яких ні одне не претендує на роль абсолютного і незаперечного лідера.

Література:

1. Шемятенков В.Г. Региональная политика в Европейском Союзе. Цели, итоги, перспективы / В.Г. Шемятенков, Т.В. Зюнова.
2. Офіційний сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europa.eu.int>.
3. Офіційний сайт Європейського Союзу , розділ регіональної політики. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ec.europa.eu/regional_policy/index_en.htm
4. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція. / Д. Г. Лук'яненко , В. М. Новацький – К.: ВІПОЛ, 2006. 420 с.

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

ТОРГОВЕЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ КРАЇН АЗІЙСЬКО-ТИХОООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В азійсько-тихоокеанському регіоні існує ціла низка інтеграційних об'єднань, що формують умови розвитку регіону в цілому. До таких інтеграційних блоків відносять АСЕАН, АТЕС та СААРК – як найбільш впливові в АТР субрегіональні об'єднання. На основі систем оцінки регіональної торгової інтеграції, розробленої спеціалізованими органами ООН (ЮНКТАД, університет ООН UNI-CRIS), а також Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), було визначено тенденції розвитку АТР в субрегіональному розрізі. Отже, розглянемо розвиток країн АТР в 2007 – 2012 рр., тобто як в передкризовий час, так і в період

панування світової економічної кризи, а також в перспективі на 2013 – 2017 рр., щоб виокремити певні тенденції розвитку регіону.

Внутрішній експорт, експортна ринкова частка та обсяги зовнішньої регіональної торгівлі АСЕАН, СААРК та АТЕС в 2007-2012 рр. значно зросли, на відміну від частки регіональної торгівлі в світовій торгівлі, що можна зазначити як загальне зменшення виготовленої продукції та послуг регіональною економікою, тобто цей показник відображає реальний вплив кризових процесів в світі на азійсько-тихоокеанський регіон. Частка внутрішнорегіональної торгівлі в загальній торгівлі АТР в субрегіональному контексті поступово зменшується, що підтверджується зниженням значень індексів інтенсивності регіональної торгівлі інтеграційних блоків; питома вага торгівлі АСЕАН, СААРК та АТЕС незначно змінюється в негативний бік. Наприклад, частка АСЕАН знизилась з 25,5% в докризовому році, а в 2012 р. його питома вага складає вже 23,8%. Аналогічно в інших інтеграційних об'єднаннях – зниження обсягів регіональної торгівлі СААРК з 6% до 5% та АТЕС – з 68% до 67%. Таким чином, можна резюмувати, що в регіоні спостерігаються процеси згортання економічної експансії в інші регіони, зниження темпів внутрішньоекономічного розвитку, включаючи внутрішньоекономічну торгівлю, яка виступає в кризові роки балансиrom національних економік країн азійсько-тихоокеанського регіону. Це визначається розрахунками гомогенних індексів інтенсивності внутрішньої та зовнішньої торгівлі АСЕАН, АТЕС та СААРК.

Іншим аспектом дослідження регіону виступає демографічний критерій оцінки субрегіональних утворень – доля населення регіону в світі в зазначений період скорочується, в основному за рахунок країн-членів АТЕС, що мають вищий, ніж в СААРК, рівень економічного розвитку. В АСЕАН немає жодних тенденцій до змін, в СААРК наявні позитивні зміни частки населення відносно світових темпів зростання. Таким чином, існує тенденція уповільнення процесів демографічного зростання в країнах з високим рівнем добробуту на відміну від держав з низьким рівнем економічних відносин.

На основі даних за попередні роки, було розраховано прогнозні дані – таким чином, АСЕАН в 2013 – 2017 рр. матиме такі тенденції розвитку: внутрішній експорт регіону зростатиме, як і зовнішня регіональна торгівля. Частка регіональної торгівлі в світовому показнику становитиме чверть від світового рівня. Експортна ринкова частка, доля внутрішнорегіональної торгівлі в загальній торгівлі, індекси інтенсивності внутрішнорегіональної торгівлі, частка населення регіону в світі також матимуть позитивний характер, але високих темпів зростання субрегіонального об'єднання не передбачається. Це говорить про відносно сталий розвиток інтеграційного блоку на темпів розвитку світового господарства в цілому. Індекс інтенсивності регіональної торгівлі зменшуватиметься – з 3,21 до 2,9 у 2013 та 2017 рр. відповідно. Відсоткова частка ВВП в світі збільшиться з 2,52 до 2,76, а частка внутрішньої торгівлі регіону в сукупному зовнішньоторговельному обороті знизиться від 24,18 до 23,73%. Іntenсивність внутрішньої торгівлі регіону знизатиметься від 3,46 до 3,14, торгова інтroversія становитиме ще більшу асиметрію через те, що значення гомогенних індексів торгівлі матимуть більший розрив – 0,46 та 0,79 в 2017 р. Все це говорить про те, що в регіоні не буде стрімко зростати населення, темпи розвитку регіону приблизно дорівнюватимуть світовим, внутрішнорегіональна торгівля гратиме незначну роль в системі взаємовідносин держав, потенціал яких направлено на інші регіональні ринки, тобто на позарегіональну торгівлю.

Розвиток АТЕС характеризується поступовим зниженням інтенсивності регіональної торгівлі, збільшенням відсоткової частки ВВП в світі, інтенсивним розвитком торгівлі як в регіоні, так і за його межами, зменшенням частки населення інтеграційного об'єднання в світі тощо. Таким чином, АТЕС матиме стабільний розвиток в межах світової економічної системи, інтенсивно розвиватимуться процеси регіональної інтеграції, що не матимуть, подібно вищерозглянутому інтеграційному блоку, негативних аспектів розвитку, а саме – зниження рівня гео економічних пріоритетів внутрішнорегіональної торгівлі, уповільнення темпів зростання населення тощо.

В СААРК протягом 2013 – 2017 рр. доля внутрішнорегіональної торгівлі буде зменшуватись, як і в АСЕАН, населення буде зростати, але інтенсивність розвитку СААРК як інтеграційного об'єднання буде низькою, економічний розвиток блоку, який сьогодні є відносно низьким, значно не підвищиться, тобто добробут населення буде низьким, що може негативно впливати на подальше встановлення зв'язків як в групі країн, так і поза блоком, включаючи інтеграційні процеси в межах всього азійсько-тихоокеанського регіону.

Отже, розглянувши основні організації наднаціонального рівня в азійсько-тихоокеанського регіону, можна зробити висновок, що головним пріоритетом країн-учасниць АСЕАН, АТЕС, СААРК є не внутрішнорегіональні економічні зв'язки, а можливість виходу на зовнішні ринки. Внутрішній ринок, таким чином, є латентним елементом регіональної економіки, який починає діяти при кризових явищах в світі. Тобто в роки світової економічної кризи підвищується споживання товарів та послуг в границях регіону, але не в усіх субрегіональних блоках. Таким чином, не наступає «перегріву» національних економік та не знижується їх економічний потенціал, а лише підвищується при порівнянні з іншими національними економіками світу. В АТР існує власна економічна система, створена не для торгівлі в границях регіону, а як система економічної взаємокомпенсації та підвищення загального рівня конкурентоспроможності торгових позицій держав АТР. Розвиток регіону в 2013 – 2017 рр. також буде неоднозначним – одні країни отримають позитивний ефект від взаємодії між країнами, інші – в більшій мірі негативний. Це може говорити про виникнення чітко окресленої ієрархії в регіоні (виокремлення розвиненіших блоків вже існує – країни АТЕС знаходяться вище держав-членів АСЕАН за рівнем суспільно-економічного розвитку, а СААРК є об'єднанням країн з найменшими в

регіоні значеннями показників суспільного добробуту та соціально-економічного розвитку, не зважаючи уваги ще й на міжнародні взаємозв'язки, що вкрай низько відображені СААРК) виділення держав, що жорстко експлуатуватимуть інших членів інтеграційних блоків заради задоволення власних інтересів, що може призвести до неоднозначних наслідків як в регіональному, так і світовому масштабі. Може змінитись структура світового господарства, в якій країни, що розвиваються, які в більшій мірі утворюють азійсько-тихоокеанський регіон (до розвинених країн в регіоні можна віднести лише Японію та Республіку Корея, інші не мають ознак розвиненої держави в тому ступені, як це відображено в класифікаціях країн за рівнем розвитку), матимуть власний, дрібніший розподіл на певні категорії.

Література:

1. Statistics – OECD. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до електронного ресурсу: <http://www.oecd.org/statistics/>
2. UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу до електронного ресурсу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
3. UNU CRIS. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до електронного ресурсу: <http://www.cris.unu.edu/>

КОРАБЛІН В.Б.,
студент ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Головною особливістю європейської моделі регіональної інтеграції є швидкий перехід від зони преференційної торгівлі (1950-ті рр.) до економічного та валютного союзу (кін. 1990-х рр.). Однак на практиці, сучасні тенденції інтеграційних процесів йдуть в розріз із теоретичними переконаннями, тому досить складно комплексно оцінити стрімкий розвиток регіональної економічної інтеграції.

Члени ЄС характеризуються найнижчим ступенем різноманітності, ЄС має достатньо розвинену систему органів наднаціонального управління, яка не характерна жодному з існуючих інтеграційних угруповань. Наприклад, НАФТА – це інтеграційне об'єднання, що функціонує у формі зони вільної торгівлі (ЗВТ) зі значним рівнем асиметричності країн-учасниць та знаходиться на третьому місці за часткою торгівлі у світовому експорті. АСЕАН - це об'єднання, яке знаходиться лише на стадії формування ЗВТ, має найвищий ступінь різноманітності членів, проте посідає друге місце за часткою торгівлі у світовому експорті.

Зазначені інтеграційні об'єднання (ЄС, НАФТА, АСЕАН) [2] представляють різні інтеграційні моделі, однак питома вага кожного з них у світовому господарстві характеризується певними тенденціями розвитку (табл. 1) [2].

Європейський Союз, як найбільш інтегроване об'єднання світу, займає більше ніж 1/3 (35%) загальносвітової торгівлі порівняно з іншими угруповання (НАФТА – 15%, АСЕАН – більше 7%), проте, на відміну від них, характеризується значним зменшенням частки в світовій торгівлі (зменшення з 1980 р. по 2012 рік на 10%). Слід відзначити бурхливий розвиток країн Південно-Східної Азії, які стабільно збільшують свою частку у загальносвітовій торгівлі (експорт - з 3,5% у 1980 р. до 7,4% у 2012 р., імпорт – з 3,5% до 7,3% відповідно). Такі тенденції можна пояснити більш ефективним розвитком внутрішньорегіональних зв'язків (через посилення процесів спеціалізації та кооперації) між країнами-членами АСЕАН, що знаходяться на стадії бурхливого розвитку.

Таблиця 1

Питома вага основних інтеграційних об'єднань світу в міжнародній торгівлі товарами та послугами, %

Інтеграційне об'єднання	Напрямок міжнародної торгівлі	Рік					
		1980	1990	2000	2010	2011	2012
Європейський Союз (ЄС)	експорт	43,71	50,3	41,24	38,18	36,97	35,54
	імпорт	45,26	50,13	40,89	38,15	37,41	34,6
Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)	експорт	15,71	19,05	21,62	15,08	14,46	15,04
	імпорт	16,52	21,34	26,25	18,64	18,05	18,59
Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	експорт	3,49	4,55	6,99	7,32	7,26	7,42
	імпорт	3,52	4,66	6,32	6,7	6,86	7,26

Розглянувши товарну структуру експорту/імпорту головних інтеграційних угруповань світу (ЄС, НАФТА та АСЕАН) можна побачити, що у зовнішній торгівлі даних інтеграційних об'єднань домінує машинне і транспортне устаткування (рис. 1 і рис. 2) [2].

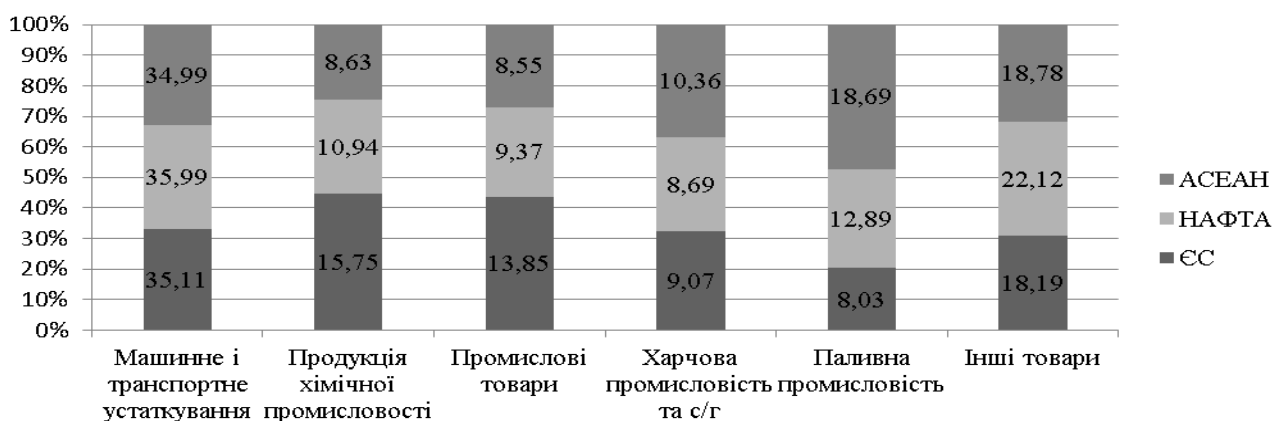


Рис. 1. Товарна структура експорту основних регіональних угруповань світу за 2012 р. (%)

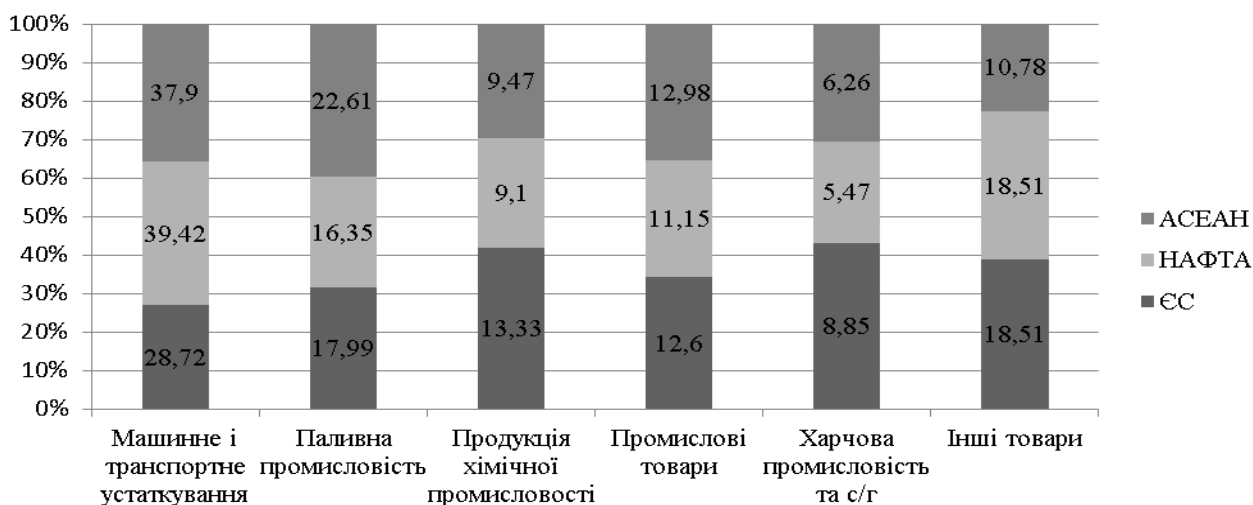


Рис. 2. Товарна структура імпорту основних регіональних угруповань світу за 2012 р. (%)

З 18,35 трлн. дол. світового товарного експорту 31,8% припадає саме на цю продукцію, в тому числі в країнах ЄС – 35,11%, НАФТА – 35,99%, та АСЕАН – 34,99%. Частка продукції хімічної промисловості в загальному експорті є значною в країнах ЄС – 15,75%, НАФТА – 10,94%, найменша в країнах Південно-Східної Азії – 8,63%. Щодо світового імпорту продукції, то з 18,4 трлн. дол., 32,6% займає машинне і транспортне устаткування, зокрема в країнах НАФТА – 39,42% імпорту (за рахунок США), АСЕАН – майже 38%, ЄС – 28,7%. Країни НАФТА, на відміну від країн ЄС та АСЕАН в меншій мірі є залежними від паливної промисловості (16,35% від загального імпорту, порівняно з 22,6% АСЕАН).

Формування європейської моделі регіональної інтеграції відбувалося за класичною схемою, яку запропонував Б. Баласса, що підтверджує еволюція форм регіональної інтеграції, які пройшов у своєму становленні Європейський Союз (від етапу зони вільної торгівлі: 1958-1966 рр., до етапу економічного і валютного союзу з 1993 року). Особливу роль у розвитку інтеграційних процесів в Європі зіграла Маастрихтська угода 1993 року, згідно з якою було утворено економічний і валютний союз. Крім цього, завдяки даній угоді було сформовано основи політичного союзу, основними завданнями якого стали розробка єдиної зовнішньої політики, загальної політики в галузі внутрішніх справ і правосуддя. Також завдяки підписанню Маастрихтської угоди здійснилося впровадження єдиного європейського громадянства [1, с. 179, 181].

Модель формування Європейського Союзу, який є найрозвиненішим інтеграційним об'єднанням світу, стала еталоном розвитку міжнародної економічної інтеграції. Особливістю європейської інтеграційної моделі можна вважати свідому відмову країн-членів ЄС від частини національного суверенітету на користь наднаціонального регулювання [1, с. 197-198], тобто ті функції, які країна не в змозі виконувати самостійно передаються на більш високий рівень прийняття рішень. Ще однією особливістю даної моделі є створення країнами ЄС єдиного економічного простору на умовах взаємовигідної співпраці, що реалізується на макро- і мікрорівні. Враховуючи існування значної диференціації в економічному розвитку серед країн ЄС, актуальним стає формування однорідного (гомогенного) простору, заснованого на однаковому рівні розвитку регіонів. Саме досягнення регіональної однорідності, а не політичного союзу є однією з головних ідей розвитку ЄС [1, с. 198].

Розвиток регіональної інтеграції став відмінною рисою функціонування сучасного світового господарства, що пов'язано зі зміцненням позицій в світі інтеграційних об'єднань (ЄС, НАФТА, АСЕАН), які мають певні особливості розвитку та представляють окремий вид регіональної інтеграційної моделі.

Європейський Союз, який представляє собою інтеграційне об'єднання, що досягло найбільш високого рівня інтеграції (етап економічного і валютного союзу), тримається відособлено на тлі всіх інших ініціатив інтеграційної співпраці, однак приклади успішної співпраці та стрімкого розвитку спостерігаються не тільки в розвинених країнах, а і в країнах, що розвиваються, яскравим прикладом яких є країни Південної Азії та Латинської Америки. Проте, країни північноамериканської та азіатсько-тихоокеанської моделей інтеграції знаходяться лише на початковій стадії економічної інтеграції (ЗВТ).

Література:

1. Булатова О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [монографія] / Олена Валеріївна Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.
2. Сучасна економічна статистика у різних регіонах та країнах світу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

МОРОЗ М.А.,
студент ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

В Україні отримало розвиток нормативно-законодавче поле реалізації транскордонної співпраці. У 2004 р. Верховна Рада прийняла Закон «Про транскордонне співробітництво». Згодом відповідні постанови і рішення прийняті й Кабінетом Міністрів, зокрема у грудні 2006 р. - Постанова, яка затвердила Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 рр. У цьому документі визначено низку заходів на згаданий період, найважливішими серед яких є формування нормативно-правової бази, створення відповідної інфраструктури, спільні з сусідніми країнами транскордонні проекти розвитку територій, створення інформаційної мережі тощо. Зокрема, на 2011 р. Програмою було заплановано фінансування за участю Державного бюджету 16 проектів транскордонного співробітництва у Волинській, Вінницькій, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Чернівецькій, Чернігівській і Харківській областях[1,с.44-48].

Розвиток транскордонного (прикордонного) співробітництва мусить ґрунтуватися на виваженій збалансованій політиці, котра 5 давала змогу реагувати на зміни економічної і політико-правової ситуації на прикордонні. Сьогодні існує ряд причин, які гальмують згаданий розвиток, зокрема економічні, політичні і суспільні.

До причин економічних належать відмінні темпи, напрями і характер трансформації суспільства, економічних потенціалів двох країн, брак фінансових можливостей, оборотних капіталів і банківської Інфраструктури, недостатнє інвестиційне забезпечення спільних проектів та низький рівень розвитку інфраструктури.

До перешкод юридичних належать неузгодженість правничо-юридичних систем України і Республіки Польща, особливо після вступу Польщі до НАТО та ЄС, нестабільність економічного законодавства і правничого поля для транскордонної співпраці, неузгодженість законодавства України із законами ЄС.

До суспільних причин слід віднести негативні стереотипи громадської свідомості (сьогодні переважно долаються), які гальмують певним чином розвиток партнерських відносин між державами, психологічну неготовність громадськості до співпраці, низький рівень зацікавленості широкого загалу в результатах прикордонного та міждержавного співробітництва[3,с.141-144].

Зменшилася кількість українців та поляків, котрі перетнули державний кордон. Якщо в 2011 р. цифра дорівнювала 10,7 млн. осіб, то у 2012 — вже 9,8 млн. Тенденція до зменшення перетинів українсько-польського кордону громадянами двох країн спостерігається й у 2010 р., а 2012 р. позначився новим піднесенням такої активності.

Рух фізичних осіб через міждержавний кордон, ж і рух товарів, здійснюється через п'ять автодорожніх пунктів перетину кордону (Дорогуськ – Ягодин, Зосін - Устилуг, Хребетне - Рава-Руська, Млини - Краковець, Медика - Шегіне) і через шість залізничних пунктів перетину кордону (Дорогуськ – Ягодин, Грубешов – Жешув, Хребетне - Рава-Руська, Верхрата - Рава-Руська, Медика - Мостиська Крошценко - Хирув).

Для успішного подолання Існуючих перешкод потрібно, передусім, удосконалити законодавство, що регулює прикордонний обмін. У зв'язку з тим велике значення мало підписання в травні 1993 р. Декларації між Урядом Республіки Польща та Урядом України про міжрегіональне співробітництво. 25 січня 1996 р. в Замості відбулося перше засідання українсько-польської міжурядової Координаційної Ради з питань міжрегіонального співробітництва на рівні міністрів; зовнішніх економічних зв'язків України і Польщі та керівництва євро регіону «Буг». Тоді ж було створено Комісію з проблем прикордонного співробітництва. До її компетенції належить розв'язання таких проблем, як:

- розвиток туризму на українсько-польському прикордонні (вироблення українсько-польської концепції туризму і пов'язаних із нею проектів, координація політики у сфері туризму, створення банку даних про напрями й обсяги туристичної діяльності);
- формування спільної програми охорони навколишнього середовища прикордоння за фінансової підтримки ЄС;
- розширення економічного співробітництва;
- обмін інформацією, участь у спільних виставках та торгах[2,с.211-221].

Головні напрями розвитку транскордонної співпраці між Україною і Республікою Польща включають міждержавне врегулювання правових відносин (податкова, митна й кредитна політика); опрацювання концепції прикордонного співробітництва в руслі закордонної політики обох держав; закладення інституційних засад транскордонного співробітництва (євро регіону, спеціальної економічної зони, транскордонної банківської сітки); формування, розвиток і модернізація кордонної інфраструктури, яка включає будівництво, організоване й технічне забезпечення функціонуючих прикордонних пунктів згідно зі стандартами ЄС, а також будівництво нових пунктів перетину кордону, створення суспільної комунікаційної системи, включаючи модернізацію і швидкий розвиток у прикордонному регіоні системи інфраструктурних комунікацій, будівництво та модернізація транспортної інфраструктури, розвиток економічного співробітництва, перехід від торговельних до товарно-інвестиційних відносин, розвиток міжнародної кооперації, залучення іноземних капіталів та інвестицій, створення умов для розвитку малого бізнесу співробітництво в галузі вирішення проблем екологічного забруднення, організація моніторингу забруднення повітря, води й вироблення спільних програм з подолання екологічних забруднень; охорона і раціональне використання природних ресурсів; формування програми рівномірного розвитку прикордонних областей, розвиток міжнародного туризму, підготовка кваліфікованих кадрів для згаданих галузей та їх спільні навчання і консультації; культурно-освітня й науково-технічна співпраця, створення і розвиток польсько-українського університету, організація наукових конференцій, присвячених проблемам науки, освіти, культури, узгодження трактування історичних подій, співпраця між музеями і мистецькими осередками: створення та започаткування діяльності спільної інформаційної бази, збір і обмін інформацією про економічний потенціал регіону та країни загалом, наукові й культурні контакти прикордонних регіонів України і Республіки Польща.

Література:

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 10.07.2004 за № 2487-VI // Офіційний вісник України. – 2010. - № 55/1.
2. Петренко З.І. Прикордонні регіони як нова форма міжнародної інтеграції: [Посібник для студентів вищих навчальних закладів] / За ред. П.В.Ковалю – Львів, 2008. – с.387.
3. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): Монографія. - Хмельницький: ХНУ, 2008. - 311 с.

МОРОЗОВА Ю.А.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇНИ

Ефективність міжнародної економічної діяльності країни визначається цілим комплексом факторів. За своєю природою ці фактори можуть бути пов'язаними із застосуванням тих або інших методів макроекономічного регулювання, тобто стосуватися внутрішніх аспектів відкритої економіки; можуть бути пов'язаними із створенням сприятливого міжнародного клімату для виробничо-збутової діяльності, тобто стосуватися аспектів зовнішніх.

Не піддаючи сумніву значення лібералізації і зняття бар'єрів на шляху вільного руху товарів і факторів виробництва як цілей та умов ефективного національного розвитку на транзитивному етапі, зазначимо, що регулювання міжнародної співпраці і сам процес його розвитку є досить складними.

Принцип міжнародного співробітництва зобов'язує держави співробітничати одна з одною незалежно від розходжень їх політичних, економічних і соціальних систем. Міжнародне економічне співробітництво — це міцні і тривалі зв'язки кооперативного характеру, в основі яких лежить вироблені та узгоджені наперед наміри, що закріплені в довготривалих економічних угодах і договорах. Ідея міжнародного співробітництва держав у різноманітних сферах міжнародних відносин із метою підтримки міжнародного миру і безпеки є основним положенням у системі норм, що містяться в Статуті ООН[4].

Отже, при розв'язанні конкретних практичних геоекономічних завдань розвитку відкритої економіки відразу постає велика кількість складних питань структурно-регулятивного характеру, які потребують ґрунтовної оцінки. Так, зважаючи на сьогоднішні реалії, залишитися осторонь лібералізаційно-інтеграційного процесу ГАТТ/ВТО для будь-якої країни світу фактично означало б самоізоляцію від потужного динамізуючого фактору розвитку.

Для України, як і для інших країн з економікою транзитивного типу, ці питання стають особливо нагальними, причому в складних формах. Адже необхідним є створення ефективної системи відкритої економіки в умовах радикальної структурної реформи. Інколи, як в українському випадку, ці завдання відбуваються у новій національно-державній визначеності. І все це — на тлі жорсткої конкуренції на світових ринках за гострого дефіциту власних та мобілізованих закордонних фінансових ресурсів.

Механізм саморегулювання сучасної відкритої економіки органічно охоплює систему взаємозв'язків із зовнішнім середовищем. Очевидно, що з практичного погляду ця система є нічим іншим, як міжнародною економічною діяльністю держави та суб'єктів, які належать до її юрисдикції. Отже, на етапі формування ефективної ринкової моделі господарювання Україні необхідно віднайти такі організаційні, макроекономічні та нормативно-правові структури відкритої економіки, які були б адекватними наявному виробничому потенціалу, умовам світового ринку, сучасним інтеграційним закономірностям.

У концептуальному плані інтерес викликає взаємний зв'язок між державою та її міжнародним економічним сектором. Можна казати про два функціонально протилежні вектори впливу, які водночас частково обумовлюють один одного

- а) вплив з боку держави на стан свого міжнародного економічного сектору;
- б) вплив сфери міжнародного співробітництва на загальний стан економіки та на якість її розвитку.

А. Вплив з боку держави на умови та результативність міжнародного співробітництва можна класифікувати за двома критеріями:

- Вплив у вузькому розумінні означає регулювання характеру міжнародної торгівлі, руху капіталів, переміщення людей, технологій, валютно-фінансових відносин та ін. По суті, йдеться про вироблення та реалізацію міжнародної економічної політики (або про спеціалізовані, секторальні засоби впливу).

- Вплив на характер міжнародного економічного співробітництва через регулювання стану економіки в цілому, як правило, є не самоціллю, а результатом вибору та застосування комплексу інструментів загальної соціально-економічної політики в державі (або засобів загальноекономічного призначення). На практиці це означає насамперед зростання економічного потенціалу. Технічна модернізація є запорукою успішного проведення зовнішньоекономічної політики (світовий лідер за обсягами експорту наприкінці ХХ ст. — Німеччина — власне і посідала чільні позиції на світових ринках завдяки ефективності національного виробництва; великі обсяги продажу німецьких товарів зумовлювали й великі закупівлі товарів та послуг за кордоном)[2].

Критерії характеру впливу (прямої та непрямої дії):

- Інструменти прямого впливу — це такі засоби економічної політики уряду, за допомогою яких він визначає конкретні особливості економічних дій та процесів. Наприклад, виділення бюджетних коштів на будівництво економічної інфраструктури, зокрема внутрішніх шляхів сполучень, створення митних переходів ведуть до недвозначних та обов'язкових за характером економічних наслідків. Така «обов'язковість» була особливо характерною для економіки радянського типу — так званої адміністративно-командної моделі. До інструментів прямої дії можна віднести й нетарифні обмеження експортно-імпоротної діяльності.

- Інструменти непрямої дії — це вплив на вартісні пропорції та на абсолютні показники цін у міжнародній торгівлі: маніпуляції з валютним курсом, митними ставками, податками тощо. Головними засобами з інструментарію непрямої дії є митні тарифи та стягнення, котрі, як і нетарифні важелі, стануть предметом окремого розгляду[1].

Б. Вплив, який здійснює сфера міжнародного співробітництва на національну економіку:

- Забезпечення національної економіки товарами та послугами, які нетипові чи дефіцитні для певної країни або виробництво яких, згідно з факторним розподілом, є порівняно малоефективним (товарне балансування економіки).

- Підвищення ефективності національної економіки завдяки розвитку механізмів спеціалізації, обміну факторами виробництва та оптимізації їх розміщення у світовому масштабі, поєднанню економічних потенціалів різних країн та різнонаціональних кооперантів.

- Стимулюючий вплив на національну конкурентну систему з боку міжнародних ринків, який відбувається завдяки взаємному проникненню на товарні та факторні ринки.

- Надання системних прикладів організації соціально-економічних відносин, що, по суті, є макроекономічним аналогом конкуренції на підприємницькому рівні: ефективніші механізми економічного відтворення в національному масштабі стимулюють розвиток та модифікацію менш ефективних (наприклад, розпад Східного блоку значною мірою був пов'язаний з наочним прикладом ефективнішого функціонування ринкової економіки західного зразка; найбільш разючим було порівняння двох Німеччин до падіння комуністичного режиму в Східній Німеччині).

- Перелив технологій та прогресивних методик організації виробництва, поширення сучасного досвіду менеджменту, регулювання суспільних процесів.

- Фінансово-кредитно-монетарне балансування економіки, яке набуває дедалі більшого значення з поглибленням процесів глобалізації; яскравий утилітарний приклад впливу такого ґатунку дають Росія, країни ОПЕК, для яких надходження від експорту енергоносіїв є важливим фактором формування бюджету[7].

Що стосується функціональної, а також організаційно-політичної сторони дійової та ефективної моделі відкритої економіки України, то очевидно вона має містити дві суперечливі, проте взаємообумовлюючі риси.

По-перше, це стратегічні орієнтири, що відображають довгострокові пріоритети та цілі національного розвитку. Вони мають враховувати і той факт, що національне не може не відповідати загальним тенденціям розвитку міжнародного поділу праці, виробничих циклів та еволюції самої світогосподарської системи, а також домінуючих тенденцій розвитку регіонів, до яких тяжіє українська економіка. Проте зазначені орієнтири повинні обов'язково відбивати національну специфіку, «конкретику та емпірику» існуючого в країні виробничого та ресурсного потенціалу, а також сприяти його якомога повнішому розкриттю.

По-друге, це кон'юнктурність та врахування реальних можливостей української економіки, її здатності посідати певне місце в системі виробничої спеціалізації та міжнародної торгівлі на поточний момент, а також реальних можливостей щодо отримання певної частини перерозподілюваного світового доходу. При цьому з метою більш дійового та оперативного використання результатів прогнозування кон'юнктури необхідно розробити комплекс засобів впливу на ринкові механізми експортно-імпоротної діяльності, процеси міжнародної кооперації за допомогою фіскальних інструментів та інвестиційного регулювання[3].

Отже існують фактори впливу з боку держави на стан свого міжнародного економічного сектору та вплив сфери міжнародного співробітництва на загальний стан економіки та на якість її розвитку. Звичайно, зазначені фактори є дуже різними, а ефективність розвитку міжнародного співробітництва країни залежить від того, наскільки обґрунтованими та комплексними були конкретні заходи зовнішньоекономічної політики держави та дії щодо їх упровадження.

Література:

1. Павліха Н.В. Особливості формування сучасної геоекономічної стратегії країни з позиції сталого просторового розвитку / Н.В. Павліха // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. Наук. пр. Вип.71. – Ч. II. – К.: КНУ, 2008. – 238 с.
2. Філіпенко А.С. Методологічна основа геоекономічного розвитку / А.С. Філіпенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. - Вип.71. – Ч. II. – К.: КНУ, 2008. – С.5-10.
3. Шаповалова А. Міжнародна економічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stud24.ru/economics/mzhnarodna-ekonomichna-dyalnst-ukrani/456574-1727884-page1.html>
4. Офіційний сайт електронної енциклопедії «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>

МОСКОВА В.А.,
студентка II курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ, ЇХ МІСЦЕ І РОЛЬ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин головним чинником світової економіки є безпосереднє міжнародне виробництво господарських об'єднань, що базується на міжнародному русі підприємницького капіталу.

З посиленням процесу транснаціоналізації світової економіки транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють провідну роль в формуванні світогосподарських зв'язків, здійснюючи економічну взаємодію між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, регулюючи різні сфери світового господарства. Основна частина світової торгівлі контролюється ТНК, а міжнародний розподіл праці усе більше приймає форму розподілу праці усередині ТНК [1].

На сьогодні існує декілька підходів до визначення критеріїв за якими компанії відносять до транснаціональних. Деякі вважають вчені вважають, що ТНК – це компанія, що володіє виробничими підрозділами в декількох країнах, інші визнають, що ТНК - це компанія річний обсяг якої перевищує 100 млн дол., А також компанія, на закордонну діяльність якої падає близько 25-30 % її загального обсягу і має філії в шести і більше країнах [3].

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Передусім це виявляється в значному зростанні кількості їхніх зарубіжних філій.

Особливо активну роль в процесах транс націоналізації світового господарства відіграють найбільші ТНК (табл. 1). Так, за даними Global 500, перші позиції у рейтингу найбільших ТНК світу, за розміром прибутку, займають ТНК з США, а саме корпорація Royal Dutch Shell, оборот якої склав у 2012 році 484,489 млн. дол. США. Друге місце посідає корпорація Exxon Mobil (США), фінансовий оборот якої склав 452,926 млн. дол. США. А третє місце посідає корпорація Wal-Mart Stores (США), оборот якої у 2012 році склав 3446,950 млн. дол. США. Таким чином, за останні п'ять років ці три корпорації займають лідируючі позиції у рейтингу найбільших ТНК світу [4].

Слід відзначити, що найбільша частка (26,6%) ТНК зосереджена в таких країнах, як США – 133 корпорації, Японія – 68 корпорацій (13,6%), Китай – 61 корпорація (12,2%), Франція – 35 корпорацій (7%), Німеччина – 34 корпорації (6,8%), Велика Британія – 30 корпорацій(6%), Республіка Корея – 15 корпорацій

(3%), Швейцарія – 13 корпорацій (2,6%), Нідерланди – 12 корпорацій (2,4%) , Канада – 11 корпорацій (2,35%), Італія – 11 корпорацій (2,35%) [3].

Таблиця 1

Найбільші корпорації світу за даними Global Fortune 2012 році

Позиція ▼	Компанія	Оборот (\$, млн.)	Прибуток (\$,млн.)	Країна
1	Royal Dutch Shell	484,489	30,918	Великобританія
2	Exxon Mobil	452,926	41,060	США
3	Wal-Mart Stores	446,950	15,699	США
4	BP	386,463	25,700	Великобританія
5	Sinopec Group	375,214	9,453	Китай
6	China National Petroleum	352,338	16,317	Китай
7	State Grid	259,142	5,678	Китай
8	Chevron	245,621	26,895	США
9	ConocoPhillips	237,272	12,436	США
10	Toyota Motor	235,364	3,591	Японія

Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК у світовій економіці, потрібно зазначити, що діяльність ТНК має як позитивні, так і негативні наслідки.

До позитивних слід віднести:

- зміцнення ресурсної і виробничої бази країн, в яких ТНК здійснюють свою діяльність;
- розширення експортних можливостей;
- сприяння реструктуризації економіки країн-реципієнтів;
- поширення передових технологій;
- поглиблення міжнародного поділу праці;
- посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації.

А негативними наслідками діяльності ТНК є те, що:

- вони передають слаборозвиненим країнам невідповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продаж;
- відбувається централізація і контроль основних функцій ТНК із країн приналежності, тим самим закріплюється неоколоніальна залежність слаборозвинених країн;
- якщо країна намагається жорстко регулювати діяльність ТНК, останні просто покидають її і переміщуються туди, де регулювання м'якше;
- важлива інформація про різні країни поширюється на міжнародному рівні глобальними розвідувальними мережами ТНК;
- ТНК зневажають інтереси місцевих робітників, оскільки їхня діяльність має глобальний характер;
- ТНК уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країни з нижчим рівнем оподаткування;
- встановлюючи штучні ціни, ТНК підривають спроби країн управляти власною економікою .

Незважаючи на стрімкий ріст ТНК, їхня діяльність породжує певні проблеми (суперечності). Суперечності між ТНК і країнами базування головної компанії виникають переважно тому, що:

- створюючи виробництво за кордоном, ТНК переносять туди частину робочих місць, які не можуть бути зайняті трудящими країни базування;
- створюючи зарубіжні філіали, ТНК виводять з-під оподаткування частину прибутку, а отже, зменшують можливості поповнення бюджету і фінансування суспільно важливих програм в країні базування.

ТНК стали головним суб'єктом руху міжнародних інвестицій, технологій та функціонування міжнародного виробництва. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, ступінь інтегрованості у світове господарство і нарешті, її міжнародна конкурентоспроможність усе більшою мірою залежать від того, наскільки успішно є діяльність ТНК. Особливості функціонування сучасних ТНК обумовлені насамперед масштабами їхньої діяльності, ступенем концентрації економічної могутності, підтримкою національних держав.

Отже, ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва і міжнародного поділу праці, на головний чинник світової економіки і міжнародних економічних відносин. Їхня здатність гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи і засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх в глобальні господарчі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. У правових аспектах ТНК поступаються державам, але, враховуючи тенденції зрощування політики і бізнесу, можливість лобіювання інтересів і впливу на політичні рішення, ТНК трансформуються у вагомий суб'єкти міжнародних відносин, інтереси яких будуть формувати геополітичну структуру світу у майбутньому.

Література:

1. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / К.В. Лисенко; Донец. нац. ун-т. - Донецьк, 2005. - 19 с.
2. Організаційна структура міжнародних корпорацій і культура їх діяльності. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: <http://www.readbookz.com/book/36/1619.html>.
3. Global Fortune Top 500 Режим доступу до звіту: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/
4. UNCTAD World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies:[Електронний ресурс]. - Режим доступу до звіту: http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview_ru.pdf

НАБОКА А.Ю.,
студентка III курсу,
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В РАМКАХ АСЕАН

Основним напрямком співробітництва країн ASEAN (Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд і В'єтнам)- є економічне, головна мета якого досягти регіональної економічної інтеграції до 2015 року. Дане співтовариство передбачає наступні напрямки розвитку:

- Створення єдиного ринку і виробничої бази,
- Забезпечення високої конкуренції в даному економічному районі,
- Створення галузі справедливого економічного розвитку,
- Інтегрування регіону в світову глобальну економіку.

Країни, що входять в Асоціацію ASEAN, мають у своєму розпорядженні загальну територію в 4,5 млн. кв. км. У 2012 р. населенням у 560 млн. чоловік, сукупний обсяг ВВП склав \$ 1,1 тр., а загальний торговельний рівень досяг \$ 1,4 тр. Зростання ВВП в країнах ASEAN у 2010 р. склав - 7,6%. За прогнозами аналітиків в період 2012 – 2016 рр. зростання буде утримуватися на рівні 5,6%. Загальний торговельний оборот ASEAN тільки з Китаєм (у 2009р.) склав \$ 178 млрд. В економічній сфері країни Асоціації проводять лінію на поглиблення інтеграції серед країн ASEAN , торгівлю лібералізацію на базі підписаної в 1992р. Угоди про створення Зони вільної торгівлі ASEAN (АФТА), яка набрала чинності 1 січня 2002р., рамкової угоди про Зону інвестицій (ФІФ) і схеми промислового співробітництва (АІКО). Лібералізація торгівлі з провідними позарегіональними партнерами та підписання угоди про вільну торгівлю (FTA) з Китаєм , Японією і Південною Кореєю , а також Індією , Австралією і Новою Зеландією . Першим кроком в організації та створення Зони вільної торгівлі в рамках є створення: ASEAN + 3 (Китай , Японія , Південна Корея) і ASEAN + 6 (Індія , Австралія , Нова Зеландія) [1].

Завдання співпраці країн, що входять в асоціацію ASEAN: розвиток людських ресурсів і створення необхідного наукового потенціалу, визнання професійного рівня кадрів, проведення консультацій з макроекономічної і фінансової політики, а також розробка програм з розширення взаємовигідного співробітництва, розвиток інфраструктури , засобів зв'язку та комунікацій, створення загальної інтеграційної системи. У результаті до 2015 р. економічне співтовариство ASEAN має стати зоною вільного руху товарів, послуг, інвестицій, кваліфікованої робочої сили і вільного руху капіталу. Така співпраця країн членів ASEAN переросла в XXI столітті у взаємовідносини країн, які живуть у світі, об'єднані в тісне партнерство і динамічний розвиток, що веде до стабільності і процвітання регіону. Країни Південно-Східної Азії продемонстрували дивовижну стійкість і впевнене відновлення економіки після глобальної кризи 2008—2009 рр. У 2012р. вони мали найвищий ріст економічного розвитку, який склав більше 4% ВВП [2].

Асоціація ASEAN сьогодні виступає в ролі одного з основоположних елементів системи безпеки і співробітництва, що утворюються в Азії. Навколо неї виникла система так званих «діалогів». Дев'ять країн (включаючи Росію і ЄС) беруть участь у щорічній зустрічі міністрів закордонних справ ASEAN і партнерів по діалогу [3].

Формування різних видів угод про вільну торгівлю в Південно-Східній Азії веде до створення нових груп, серед яких ASEAN + 1, ASEAN + 3 та ASEAN + 6 .

Тут дуже важливо представити той обсяг роботи, яка була проведена керівництвом спільноти та що визначила пріоритети розвитку регіону в XXI столітті. Важливо відзначити наступні напрямки:

- країни ASEAN зорієнтували свої внутрішні ринки на розвиток, розширення, глибину охоплення і поліпшення купівельної спроможності населення. Адаптували їх до зовнішньої торгівлі в рамках Асоціації, зробили їх надійними, цивілізованими, стійкими і привабливими для інвесторів.

- в порівняно короткий термін вдалося розвинути, модернізувати та інтегрувати транспортну систему країн ASEAN з транснаціональними корпораціями. Створити систему і вибудувати торгову мережу у всіх країнах, взявши за основу технічні можливості окремо взятої країни. Географічна близькість, політична стабільність, безпеку регіону і бурхливе економічне зростання, дає можливість Асоціації країн ASEAN у вибудовуванні нової Моделі економічної інтеграції та заняття своєї ніші в глобальному економічному просторі.

— розробка і впровадження системи логістики, поліпшення і всеосяжного цифрового підключення, низьких цін на надані послуги, спрямування інвестицій у галузі транспортної складової, телекомунікацій та зв'язку. Впровадження сучасних технологій за рахунок технічного прогресу дозволило вибудувати транскордонну бізнес-модель, скоротити торгові витрати, сформувати інфраструктуру в межах фірм і компаній, виробників, постачальників і покупців.

— бурхливе зростання і формування ринку Китаю, сприяло розвитку тіснішої співпраці на основі економічної інтеграції, обміну технічних і технологічних розробок між Китаєм і ASEAN. КНР відіграє дуже важливу роль в ланцюжку поставок, розширення експортної складової, імпорту необхідних для промисловості матеріалів.

У 2012 році відбулася зустріч на вищому рівні, лідерів трьох провідних економік світу (КНР, Японії та Південної Кореї), на якій була підписана «Інвестиційна Угода» - перший юридичний документ, націлений на тристоронню співпрацю в економічній сфері. Створення зони вільної торгівлі між трьома країнами, це економічна життєздатність регіону і потужний імпульс економічної інтеграції у Східній Азії [4, 5].

Угода про вільну торгівлю дозволить, на первинному етапі, об'єднати ринки з населенням більше 1,5 млрд. людей, а потім створити Союз за принципом ЄС або Північного Союзу (США - Канада), але перевершує його за технічною потужністю та економічним потенціалом. Це матиме величезний політичний вплив у регіоні, що дозволить розрядити політичну недовіру і знизити напруженість у політичних питаннях і територіальних суперечках.

Важливо підкреслити, що вектор економічного зростання сьогодні переміщується на Схід. Позитивні фактори не тільки в стабільному економічному зростанні. Важливо відзначити, що це мирний, освічений і безпечний регіон, з високою технологічною та інноваційною складовою, розвиненим ринком, і високою купівельною спроможністю населення. В регіоні дуже високі стандарти життєвого рівня, забезпечення трудової зайнятості населення, розвиток приватного бізнесу. Данина традиціям і культурній спадщині забезпечують виховання підрастаючого покоління [6, 7].

Таким чином, створення зони вільної торгівлі, що є актуальною темою як для АСЕАН, так і для світової спільноти взагалі, буде ініціювати масове скорочення тарифів, за оцінкою 17,5% всієї глобальної торгівлі і прямих іноземних інвестицій. Договір про вільну торгівлю може підняти ВВП Китаю на 2,9%, Японії на 0,5% і Південної Кореї на 3,1% і створенню тільки в Південній Кореї до 330.000 нових робочих місць. Це буде величезним досягненням для країн-учасників АСЕАН та значним поштовхом для подальшого розвитку світової економіки.

Література:

1. АСЕАН — успешный пример региональной интеграции / Современный мир и глобальные трансформации // [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.i-g-t.org/2013/03/06/asean-uspeshnyj-primer-regionalnoj-integracii/>
2. Сучасні тенденції регіоналізму в Східній Азії: можливості для України / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України // [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/399/>
3. АССОЦИАЦИЯ СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ, АСЕАН / Энциклопедия Кругосвет // [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/ASSOTSIATSIYA_STRAN_YUGO-VOSTOCHNO_AZII_ASEAN.html
4. Страны АСЕАН отложили объявление единого экономического сообщества / РИА Новости // [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://ria.ru/economy/20121119/911263741.html>
5. Лидеры стран АСЕАН обсуждают создание экономического сообщества / РИА Новости // [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://ria.ru/world/20130424/934231847.html>
6. АСЕАН – это как ЕС, только заметно лучше / РИА Новости // [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://ria.ru/analytics/20120712/697710816.html>
7. АСЕАН / Официальный сайт // [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.aseansec.org>

ОЛФЕРЧИК К.І.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

До ТНК, згідно визначення комісії ООН [5], відноситься компанія, що включає одиниці у двох або більше країнах, незалежно від їх юридичної форми та сфери діяльності. Досліджуючи діяльність ТНК, експерти ООН визначили основні ознаки, за якими компанію можна віднести до транснаціональної: річний обсяг продажу такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол., наявність філіалів не менш, ніж у шести країнах, також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції.

Щоб будувати конкурентну економіку, потрібні потужні компанії, які будуть здатні співпрацювати з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, необхідно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та ін. (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні крупних ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки у випадку, якщо він сам структурується у міцні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам та здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику. Разом з тим, як виявляється, створити корпорації повного замкнутого циклу Україна здатна лише в окремих галузях, на що необхідно багато часу.

Отже, нами було розглянуто транснаціональні тенденції найбільших компаній нафтодобувної та переробної промисловості, машинобудівної промисловості, харчової, зокрема, виробництво лікєро-горілкової та кондитерської продукції. В Україні з огляду на це, до перших ТНК, що почали формуватися в Україні можна віднести ФПГ «СКМ», «DCH» Холдінг, НВГ «Інтерпайп», ВАТ «Укрнафта», NEMIROFF Холдінг, ЗАТ «ВО «КОНТИ», «КК «ROSHEN».

Найбільшою фінансово-промисловою групою України є СКМ (System Capital Management), її діяльність сконцентрована в чотирьох основних сферах: металургія й видобуток вугілля, виробництво електроенергії; банківська справа і страхування; телекомунікації. Крім того, СКМ володіє й управляє активами в інших секторах бізнесу, включаючи нерухомість, медіа-бізнес, видобуток і переробку глини, роздрібну торгівлю, машинобудування, виробництво пива, автозаправні станції, спорт. У цілому Група СКМ об'єднує більше 100 компаній. Крім українських активів СКМ володіє компаніями в країнах Європи (Італія, Швейцарія, Великобританія, Росія) та США. СКМ володіє контрольними пакетами акцій більше 90 підприємств (включаючи посередковане володіння), входить до числа найбільших вітчизняних інвесторів в українській економіці.

Іншою великою компанією, яка має ознаки ТНК, на нашу думку, є науково-виробнича група «Інтерпайп» (Interpipe Group), яка є однією з найбільших приватних компаній України, четвертою за рівнем потужностей трубною компанією світу, третьою в світі з виробництва і постачання залізничних коліс, найбільшим світовим постачальником силікомарганцю. Частка компанії на світових ринках безшовних труб складає 4,1%, залізничних коліс – 10%, марганцевих феросплавів – більше 11%. Продукція підприємств «Інтерпайпу» постачається більш ніж в 70 країн світу, частка експорту в структурі продажів складає близько 70%. Головний офіс корпорації «Інтерпайп» розташований у Дніпропетровську, представництва й агентські служби – у Росії, Білорусі, Азербайджані, Казахстані, Узбекистані, Швейцарії, США та інших країнах. До складу групи входить цілий ряд виробничих, торгових, сервісних та інших компаній. Так, у повній або частковій власності «Інтерпайпу» знаходяться ВАТ «Нижньодніпровський трубний завод», ВАТ «Новомосковський трубний завод», ЗАТ «Нікопольський завод безшовних труб NICO TUBE», ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», цукрові заводи (Сумсько-Степанівський, Воронежський, Низовський, Буринський, Чупахівський, Південківський), Акціонерний банк «Кредит-Дніпро», банк «Дельта», «Укрсоцбанк», телеканали ICTV, СТБ, «Новий канал», газета «Факти і коментарі». Корпорація також управляє активами дніпропетровського ВАТ «Втормет» і Нікопольського ЗАТ «Ремонтний завод» [3].

Наступним претендентом на роль вітчизняних ТНК є група компаній ООО «DCH» (Development Construction Holding) - інтеграційне об'єднання підприємств різних галузей економіки. Промислові підприємства, що входять у DCH, займаються виробництвом добрив, хімічної продукції, склотари, контролюючи значну частину українського ринку в різних сегментах. Наявність власного вертикально інтегрованого ланцюжка «виробництво (видобуток) будматеріалів – будівництво – девелопмент» дозволяє холдингу успішно розвивати свій бізнес на ринку нерухомості, забезпечуючи житловими, комерційними й інфраструктурними об'єктами різні міста України.

Активи групи зосереджені в таких сферах, як промисловість, будівництво, фінанси і девелопмент. Управління активами «DCH» здійснює компанія «DCH IM» (DCH Investment Management). Серед активів групи - 24,5% акцій АКІБ «УкрСиббанк», а також ВАТ «Азот» (Черкаси), ТОВ «Мерефянська скляна компанія», Українська гірничодобувна компанія, компанія «Харків-цемент», будівельний холдінг «Strabag. Ukraine» (спільно з компаніями «Strabag SE» (Австрія) і «Базовий елемент» (Росія) [2].

Ще однією потенційною ТНК може бути ВАТ «Укрнафта», яке є монопольною нафтовидобувною компанією України, основні види її діяльності: геологорозвідувальні роботи, експлуатаційне буріння, видобуток нафти, конденсату, супутнього нафтового і природного газу, підготовка нафти і переробка. За підсумками 2009 року на компанію припадало 70% видобутої в Україні нафти [6].

ВАТ «Укрнафта» вивчає можливість співробітництва з країнами СНД, Іраном, Лівією, Саудівською Аравією, Польщею та іншими країнами світу. За договорами про спільну інвестиційну і виробничу діяльність ВАТ «Укрнафта» працює з такими компаніями: «Моментум Ентерпрайзис» (Канада); «Карлтон Трейдінг Україна»; «Аетерал Вектор ресорсіз Інк.» (Канада).

Спеціалісти компанії виконують роботи з будівництва свердловин за кордоном (Російська Федерація, Ірак, Індія, Пакистан, Сирія, Алжир, Лівія, Куба, В'єтнам). Цілком реальним є створення в окремих із цих країн виробничих підрозділів «Укрнафти» [6].

Наступним претендентом на роль вітчизняної ТНК є Nemiroff Холдінг – один з найбільших світових виробників алкоголю, продукція якого постачається в 55 країн світу. Виробничі потужності компанії складають

2 лікєро-горілчаніх заводи розташовані в місті Немирів. Розлив продукції в Росії здійснюється на потужностях ВАТ «Лікєро-горілчаній завод «Ярославський».

До структури холдингу входять Керуюча компанія Nemiroff, Українська горілчана компанія Nemiroff, Дочірнє підприємство (ДП) «Алко Інвест», Торгове представництво Nemiroff у Росії і Торгове представництво Nemiroff у Польщі, а також Nemiroff International зі штаб-квартирою в Будапешті (Угорщина) [1].

Отже компанією Nemiroff зроблено перші кроки до транснаціоналізації.

Подібні процеси відбуваються і в компаніях харчової промисловості. А саме в підприємствах кондитерської галузі. Найбільшими вітчизняними компаніями на кондитерському ринку є наступні: ДП «Кондитерська корпорація «РОШЕН», ЗАТ «ВО «КОНТИ», ЗАТ «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад». Лише компанії «РОШЕН» і «КОНТИ» мають явні ознаки транснаціональних компаній, адже частка їх виробничих потужностей розташована закордоном, а управління виробничими потужностями здійснюється з головних офісів, котрі розташовані в Україні. З 2002 року до складу ДП «Кондитерської корпорації «РОШЕН» увійшла Ліпєцька кондитерська фабрика «Ліконф» (Росія), у 2006 році до складу корпорації увійшла Клайпєдська кондитерська фабрика (Литва). В свою чергу, ЗАТ «ВО «КОНТИ» у 2004 р. збільшило свої виробничі потужності за рахунок придбання Курської кондитерської фабрики. У Росії «КОНТИ» інвестує більш ніж \$200 мільйонів в широку відбудову Курської фабрики, що у перспективі включатиме новий логістичний центр та ще одну сучасну фабрику, яка оперуватиме сімома збудованими за останнім словом техніки лініями виробництва [4].

Більше ознак ТНК проявляється у ДП «КК «РОШЕН», яка має 2 фабрики закордоном, натомість ЗАТ «ВО «КОНТИ» має кондитерську фабрику лише у Російській Федерації. Тому, виходячи з кількості фабрик та країн, в яких вони розташовані, слід зазначити, що корпорація ДП «КК «РОШЕН» має більш високий транснаціоналізаційний потенціал, тобто у коротший проміжок часу може значно збільшити об'єм виробленої та реалізованої продукції закордоном. Ще однією перевагою корпорації ДП «КК «РОШЕН» є те, що до країн ЄС компанія пробивається через литовську кондитерську фабрику «Klaipėdos», придбану саме з цією метою.

За результатами дослідження можна зробити висновок, що перші кроки на шляху транснаціоналізації українськими компаніями вже зроблені: побудовані вертикально інтегровані виробничі ланцюги великими фінансово-промисловими групами, відомі випадки придбання українськими компаніями активів за кордоном, за допомогою міжурядових угод створюються перші державні транснаціональні компанії.

Разом з тим процес створення українських ТНК може бути значно прискорений та розширений в галузевому спектрі у випадку залучення іноземних партнерів. Для цього компанії, що співпрацюють з іноземними фірмами на основі спеціалізації та кооперування, можуть сформуувати з ними спільні структури, вступати в стратегічні альянси шляхом створення міждержавних корпорацій.

Формування вітчизняних ТНК, з участю капіталу Росії та інших країн СНД, може стати визначальним фактором реінтеграції сегментів пострадянського економічного простору та має перспективи виходу на ринки третіх країн. В Україні та Росії існує багато однопрофільних підприємств, які можуть, об'єднавши зусилля та можливості, створити міцне корпоративне об'єднання, здатне зайняти значну позицію на зовнішніх ринках. Тому створення українсько-російських ТНК може стати вагомим стимулом як для розширення виробничих потужностей структур. Так і для збільшення їх фінансових показників, що, в свою чергу, буде сприяти подальшій диверсифікації виробництва, нарощуванню темпів та обсягів продукції, що виготовляється, а також дозволить інтегрувати двосторонній економічний простір на порядок вище, ніж десяток міждержавних угод.

Література:

1. Nemiroff очолив рейтинг стабільно зростаючих алкогольних брендів [Електронний ресурс]: Українське національне інформаційне агенство. – [Цит. 2010, 15 вересня]. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=939085>
2. Група компаній «ДСН» [Електронний ресурс]: Status Quo. – Харків, 2009. – [Цит. 2009, 19 лютого]. – Режим доступу: <http://www.sq.com.ua/rus/files/740/>
3. Інтерпайп [Електронний ресурс]: Ліга. Досьє. – [Цит. 2007, 6 липня]. – Режим доступу: <http://file.liga.net/company/4.html>
4. Оцінка рівня транснаціоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України: матеріали Сьомої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Простір і час сучасної науки» [Електронний ресурс] / Жаріков А.С. – Донецький державний університет управління. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zharikov-aeotsinka-rivnya-transnatsionalizatsiyi-providnih-pidpriemstv-konditerskoyi-galuzi-ukrayini/>
5. Пешко А.В., Назаренко Г.В. Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності [Електронний ресурс]: Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVu/2007-2/doc/5/01.pdf> 9
6. ТНК і міжнародний бізнес в Україні [Електронний ресурс]: Библиотека Гринчука. – Режим доступу: <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/50/2056.html>

СВРОІНТЕГРАЦІЙНЕ СПРЯМУВАННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

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. Це можна прослідити ще з 90-х років, коли держава тільки-но отримала незалежність. Впродовж цих років між Україною та ЄС було підписано ряд угод та законопроектів для подальшої співпраці. Впродовж цих 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. Наразі планується підписання угоди на листопад цього року, якщо Україна виконає деякі умови, зокрема, одне з них стосується припинення практики виборчого правосуддя. 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 [1].

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 2005-2012 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 2010-2012 рр. (рис.1) [2].



Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС

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 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 [3].

Основними статтями імпорту в Україну з ЄС 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.

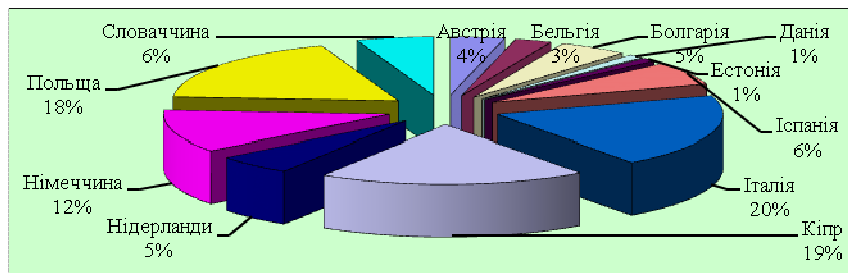


Рис.2. Географічна структура експорту товарів України до країн ЄС, 2012 р.

Головними партнерами в експорті є Італія (2480,01 млн.дол.), Польща (2576,19 млн.дол.) та Німеччина (1643,03 млн.дол.) (рис.2) [2].

Україна співпрацює з країнами ЄС також у сфері торгівлі послугами та на відміну від торгівлі товарами має додатне сальдо (рис. 3).

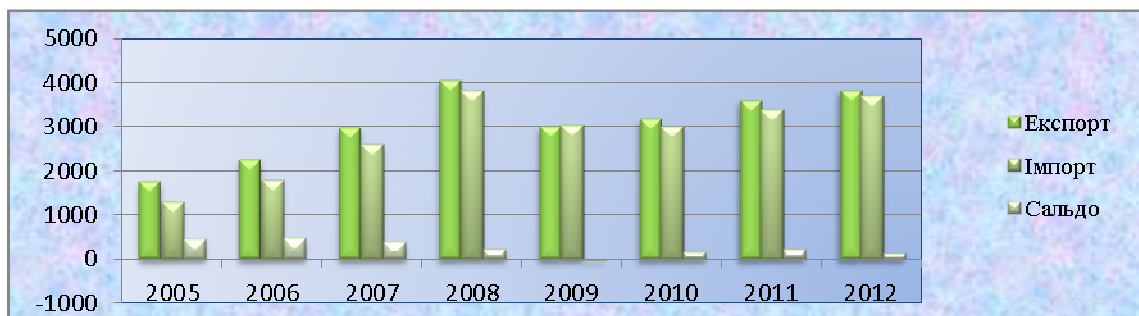


Рис. 3. Зовнішня торгівля послугами України з країнами ЄС, млн.дол.США

Експорт послуг в країни ЄС в 2012 році склав 3841,3млн. дол. США, а імпорт послуг з країн ЄС – 3698,9 млн. дол. США [2].

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 [4].

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 [5]. 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. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: [Підручник] / А. С. Філіпенко, - Київ: вид. "Либідь", 2004.- 254 с.
2. Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: // www.ukrstat.gov.ua.
3. 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.
4. «Україна на шляху європейської інтеграції»./ науково-практичний збірник матеріалів Міністерства економіки України, - К.: КНЕУ, 2008.- 240 с.
5. Солоніко К.С. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник] / К.С. Солоніко. – К.: Кондор, 2008. – 380 с.

ТЕРЕЩЕНКО А.О.,
студент IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЧЕСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

На початку трансформації постсоціалістичних країн була поширена ідея про те, що перехідний процес буде остаточно завершено протягом одного чи двох десятиліть. За цей період вони тією чи іншою мірою досягнуть рівня найбільш розвинутих європейських держав. Події минулого десятиліття не підтвердили подібних очікувань. Проблема економічного зближення між Чеською Республікою та ЄС залишатиметься нерозв'язаною ще багато десятиліть. Для такого висновку є багато підстав, але можна зосередити увагу лише на деяких з них, що є найбільш важливими. До них, належать: нова структура економічної влади в сьогоднішньому глобалізованому світі, деякі особливості економічної політики перехідного періоду.

На шляху економічної трансформації Чехія можна припустити, що світовий ринок — це більш-менш вільний ринок, де діють правила класичної чи неокласичної економіки. Раніше міжнародні торгові операції здійснювалися між незалежними окремими компаніями та особами, то тепер ці відносини швидко трансформуються в систему стосунків усередині окремих компаній та в межах величезних підприємницьких альянсів [3].

Концепція економічної трансформації Чехословаччини, а пізніше Чеської Республіки, майже не приділяла уваги економічним проблемам. Вона спиралася на ідею, що лібералізація внутрішніх та зовнішніх ринків укупі з приватизацією автоматично забезпечать чудові умови для ефективного економічного розвитку в майбутньому. І це не було дивним, адже у світі на той час економічна теорія не вважала за пріоритетні проблеми, пов'язані з інституційною структурою влади. До того ж іноземні концепції економічної трансформації також не приділяли уваги цим питанням.

В умовах Чехії, де основним компонентом трансформаційного процесу була приватизація, дуже часто, якщо не в більшості випадків, вона привносила певну дестабілізацію в підприємницьку сферу.

Слід також зазначити, що внаслідок трансформаційного процесу значно послабилися позиції чеських підприємств в інформаційній, організаційній та капіталомісткій сферах. Безсилля чеських підприємств у післяприватизаційний період було спричинене не тільки їх минулим або некомпетентністю їх менеджерів і власників бізнесу, а й формою здійснення економічної трансформації. Не дивно, що за таких умов прихід стратегічних іноземних партнерів розглядався як єдине життєздатне джерело подальшого розвитку [2].

Для Чехії приєднання до ЄС приваблює принаймні тим, що може забезпечити їх більш чіткими правилами поведінки і захистом на міжнародних ринках. Правила міжнародних економічних контактів завжди формулювалися таким чином, аби якнайповніше забезпечити реалізацію інтересів найбільш могутніх країн. Водночас він дотримувався думки й про те, що встановлені правила мають бути вигідними й меншим і слабшим країнам, щоб останні не втрачали зацікавленості долучатися до міжнародного економічного простору. Без таких правил слабку позицію цієї групи країн використовували б ще інтенсивніше.

Окреслена ситуація дозволяє сформулювати перший можливий підхід політиків та теоретиків до національної економічної політики з огляду на проблему прямих іноземних інвестицій. Він полягає в тому, що без іноземних інвестицій навряд чи вдасться забезпечити достатньо масштабний ринок для продукції національних виробників – підприємств, які знаходяться в руках як чеських, так і іноземних власників.

Максимальне прискорення іноземного інвестування, створення для цього ефективних стимулів, забезпечення субсидіями прямих іноземних інвестицій доцільно розглядати як найкращий шлях. І попри те, що за такого підходу економіка може залишитися або стати периферійною чи сервісною, однак це дозволяє уникнути глибоких криз та ворожого ставлення з боку могутніх економічних альянсів розвинутих країн [4].

Протягом усього періоду економічної трансформації постсоціалістичної Чехії не було здійснено жодної спроби сформувати національну економічну політику, що відповідає б новій структурі теперішньої глобалізованої економіки. Ці імперативи не враховувалися і в ході аналізу реальних форм вступу Чехії до ЄС. Головне, що й досі не усвідомлені можливості Чеської Республіки: ми самі повинні пристосуватися до вимог більш могутніх партнерів, або ж змусять силою це зробити. Подібною є перспектива не тільки для таких невеликих країн, як Чехія [1]. Такі твердження можуть добре послужити для оцінки меж суверенітету, яких слід очікувати Чеській Республіці в сучасному глобалізованому світі.

Нинішня економічна політика Республіки Чехія має передбачати створення нової парадигми її зовнішньоекономічних стосунків. Тривала позиція периферійної та сервісної економіки, притаманна постсоціалістичним країнам, імовірно, призведе до виникнення різноманітних соціальних та політичних протиріч. Вони вже чітко проявляються на новоприсланих землях Федеративної Республіки Німеччина, а також на теренах інших постсоціалістичних країн. У найближчому майбутньому це може стати підставою для вироблення нової парадигми економічної політики, що здатна подолати проблеми, пов'язані з економічною нерівністю між центральними країнами Європейського Союзу та постсоціалістичними державами. Подібні спроби вже робляться в розвинутих капіталістичних країнах та деяких країнах, що розвиваються. У постсоціалістичному просторі така діяльність є досить рідким явищем [4].

Література:

1. Chlumsky J. Integrace CR do evropske ekonomiky. — Режим Доступу. [Електронний Ресурс]: <http://www.klaus.cz/clanky/848>
2. Nobelova cena za ekonomii. — Режим Доступу. [Електронний Ресурс]: [tp://www.blisty.cz/art/59776.html](http://www.blisty.cz/art/59776.html)
3. Sereghyova J. Intensita a formy zapojovani prumyslovych podniku stredoevropskych ransformacnich zemi do zapadoevropskych podnikatelskych struktur. — Режим Доступу. [Електронний Ресурс]: http://ekonomika.idnes.cz/nobelovu-cenu-za-ekonomii-2012-d1s-/eko-zahranicni.aspx?c=A121015_131240_eko-zahranicni_neh
4. Економічна інтеграція Чеської Республіки. — Режим Доступу. [Електронний Ресурс]: <http://soskin.info/ea/2003/3/20030304.html>

ТИТОВА Я.В.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Одним з пріоритетних напрямків зовнішньоекономічної діяльності України є подальший розвиток торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва з країнами ЄС. З недавнього часу частка ЄС в загальній сумі товарообігу становить 20 %.

Найпоширенішою характеристикою зовнішньої торгівлі країни є сальдо торгового балансу. Але ця характеристика не є вичерпною, бо наявність позитивного або від'ємного сальдо торгового балансу ще не може бути однозначною характеристикою зовнішньої торгівлі країни.

Аналіз динаміки експортно-імпортних обсягів торгівлі дозволяє говорити про те, що протягом останніх років спостерігається тенденція до поглиблення двосторонніх торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом при неоднозначних якісних характеристиках відповідних торгових показників. Не зважаючи на переважання експорту послуг України над імпортом, за рахунок превалювання імпорту товарів з країн ЄС над експортом, Україна має загальне від'ємне сальдо.

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС складають чорні метали, електричні машини, зернові культури, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, тобто в товарному експорті переважає продукція з низьким ступенем переробки, а відповідно і з низьким рівнем доданої вартості.

Основу товарного імпорту з країн ЄС складають механічні машини – 15,4%, фармацевтична продукція – 9,2%, полімерні матеріали, пластмаси – 7,6%, електричні машини – 6,8%, папір та картон – 5,8%. [3]

Загалом можна виявити значні диспропорції в структурі експорту та імпорту за рівнем доданої вартості, що формують негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС. Україна є переважно експортером товарів нижчих ступенів обробки, адже експорт низько технологічних галузей промисловості становить останнім протягом останніх років близько 35 – 39%, тоді як основну частку в імпорті України з ЄС складають продукція машинобудування та хімічної промисловості.

Частка послуг у сукупному зовнішньоторговельному обороті товарами і послугами між Україною та ЄС на сьогодні становить близько 14%.

У 2011 р. експорт послуг до країн ЄС склав 3572,3 млн.дол. і по відношенню до 2010 р. збільшення склало 12,1 %, імпорт – відповідно 3351,3 млн.дол. та 10,8%. Додатне сальдо становило 221 млн.дол. (у 2010р. – 165 млн.дол.) [3].

При цьому, структура вітчизняного експорту послуг вирізняється своєю монокультурністю через значне домінування частки транспортних послуг, на які припадає близько двох третин сукупного обсягу послуг, експортованих Україною до ЄС. Завдяки значному експорту цього виду послуг на сьогодні у взаємній торгівлі послугами з ЄС для України склалося позитивне сальдо, яке певною мірою компенсує негативні тенденції нарощування обсягів від'ємного сальдо у торгівлі товарами з ЄС, які спостерігаються протягом останніх років.

Загалом, поряд з позитивною тенденцією збільшення товарообігу у торгівлі України з країнами ЄС, зберігається й негативна тенденція переважання обсягів імпорту товарів над експортом та темпів приросту імпорту з ЄС над темпами приросту українського експорту до країн-членів Євросоюзу.

Для України характерним є домінування в експорті такої промислової продукції, яка потребує значних виробничих потужностей, але не має суттєвого наукового вмісту. Її виготовлення супроводжується надмірним навантаженням на навколишнє середовище. Для України більш правильним було б ставлення питання про забезпечення розвитку високих технологій. А за таких умов експорт може відбуватися і як постачання готових складних виробів, і як компонент взаємного обміну технологічними вузлами в межах кооперованого виробництва. В Україні є типовою ситуація, за якої для забезпечення експортних поставок необхідно здійснити великі закупівлі по імпорту енергоносіїв.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту до країн ЄС займали транспортні (60%), різні ділові, професійні та технічні (18,1%) послуги, імпорту – фінансові (35,4%), різні ділові, професійні та технічні (20%), транспортні (12%) послуги [3].

Головними партнерами у зовнішній торгівлі послугами є Сполучене Королівство, Кіпр, Німеччина, Австрія.

Загалом, поряд з позитивною тенденцією збільшення товарообігу у торгівлі України з країнами ЄС, зберігається й негативна тенденція переважання обсягів імпорту товарів над експортом та темпів приросту імпорту з ЄС над темпами приросту українського експорту до країн-членів Євросоюзу.

На основі аналізу основних показників двосторонньої торгівлі, зокрема, сальдо торгового балансу можна констатувати, що починаючи з 2005 року двосторонні торгівельні стосунки України з ЄС характеризуються:

- тенденцією до зміцнення позицій європейських імпортерів на внутрішньому ринку України при недостатньому зростанні відповідних обсягів експорту до країн-членів ЄС;
- асиметрією взаємного доступу до ринків сторін та низьким рівнем позиціонування національних товаровиробників на відповідних ринках ЄС.

При цьому необхідно сказати, що регіон ЄС є дуже важливим для нарощування економічного співробітництва в сфері торгівлі, адже він об'єднує високорозвинені країни світу, що спроможні купувати товари і послуги українського виробництва за світовими цінами, окрім того, торгівля з ЄС займає 20-відсоткову частку від загального обсягу товарообігу України з країнами світу.

Основними видами українського товарного імпорту традиційно є паливно-енергетичні ресурси, продукти нафтопереробки, сировина та продукція хімічної і нафтохімічної промисловості, вироби чорної та кольорової металургії, товари легкої і місцевої промисловості, машинобудування, електроніка, товари харчової промисловості.

Україна в значних обсягах імпортує паливно-енергетичні ресурси, що передусім пов'язано з неефективністю енергоспоживання в країні.

На сьогодні для країни є дуже актуальною проблема зростання обсягів експорту промислової продукції, зокрема судно-, літако-, машинобудування, чорної металургії, хімічної промисловості. У структурі імпорту доцільним є збільшення частки високотехнологічних товарів, ноу-хау. Заходи щодо стимулювання експортної та оптимізації імпортової діяльності об'єктивно спрямовані на зниження собівартості продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності.

Незважаючи на позитивні показники експорту України, імпорт інших країн в державу залишається на низькому рівні. Крім того, експорт України до країн ЄС складається насамперед з сировини та напівфабрикатів. В Україні бракує високотехнологічних та наукомістких товарів, які б вона виробляла та експортувала до інших країн. Таким чином, можна побачити, що ринок нашої країни наводнений іноземними товарами, коли вітчизняні виробники зовсім не мають змогу з іноземними конкурувати, адже бракує виробництв повного циклу в Україні.

Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що на даний момент держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. При розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України, беручи до уваги розвиток таких економічних параметрів, як інституції, інфраструктура, макроекономіка, охорона здоров'я, освіта, ефективність ринків, технологічне оснащення, бізнесове середовище та інноваційну сферу, Україні після падіння протягом двох попередніх років на 17 пунктів, у рейтингу ГІК 2011/2012 вдалося «відвоювати» 7 пунктів і зміститися з 89 (серед 139 країн у рейтингу ГІК 2010/2011) до 82 місця (серед 142 країн). Для України

було виділено як конкурентні переваги, так і бар'єри. До переваг віднесено гідну вищу освіту, розмір державного боргу, вартість робочої сили, залізничну мережу, інноваційний потенціал.

Інвестиції із країн ЄС дуже важливі для української економіки. Розширення ЄС на Схід, найімовірніше, матиме позитивний вплив на потоки прямих європейських інвестицій в Україну. Останні хвилі розширення ЄС (у 2004, 2007 та 2013 роках) надали нові можливості для розвитку співпраці України з Євросоюзом, у тому числі в контексті залучення європейського капіталу. Компанії Євросоюзу в рамках реалізації стратегій розвитку розглядатимуть можливості подальшого розширення діяльності, нових ринків та факторів продуктивності. Цим може скористатися Україна, яка має порівняно нижчі витрати на кваліфіковану робочу силу, місткий внутрішній ринок (у разі подальшого зростання ВВП та продуктивності праці) та розташована на кордоні розширеного ЄС. Необхідно відзначити, що бар'єри і ризики для інвестицій залишаються досить високими.

Інвестиційна діяльність України з ЄС має поступовий, але не постійний характер. Так з 2006р. Україна почала отримувати набагато більше коштів від країн ЄС порівняно з попередніми роками. Але ці показники значно відстають від аналогічних показників держав Центральної і Східної Європи, зокрема Польщі, Угорщини та Чехії, що свідчить про низьку конкурентоспроможність України щодо залучення прямих іноземних інвестицій.

В Україні присутні прямих іноземних інвестицій з 118 країн світу, проте на лише 10 з них припадає майже 85 % загального обсягу. На сьогодні Україна не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Головними країнами-інвесторами, на які припадає понад 77% загального обсягу інвестицій з ЄС, є Кіпр, Німеччина, Австрія та Сполучене Королівство. А головними країнами, що одержують кошти з України, є: Кіпр, Латвія, Іспанія та Сполучене Королівство.

Торговельно-економічна співпраця між Україною і ЄС динамічно розвивається. З року в рік стабільно зростає двосторонній зовнішньоторговельний зворот і об'єм прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в українську економіку. В даний час ЄС є найбільшим зовнішньоторговельним партнером України в світі.

Отже, Україна є найбільшим та найважливішим економічним партнером ЄС з-поміж шести країн Східного партнерства. Тому ЄС приділяє особливо велику увагу розвитку двосторонніх торговельних та інвестиційних відносин з цією країною. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення.

Література:

1. Філіпенко А.С. Світова економіка: [підручник] /А.С.Філіпенко. – К.: Либідь, 2007. – 640с.
2. Сіденко В.Р. Україна в процесах міжнародної інтеграції: [підручник] / В.Р.Сіденко. – Х.:Вид-во «Форт», 2003. – 280с.
3. Державний комітет статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

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

АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКИЙ РЕГІОН В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) - характерна особливість сучасного етапу розвитку світової економіки. Наприкінці ХХ століття вона стала потужним інструментом прискореного розвитку регіональних економік і підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку країн - членів інтеграційних угруповань. Міжнародна економічна інтеграція - це процес об'єднання економік сусідніх країн в єдиний господарський комплекс з урахуванням стійких економічних зв'язків між їхніми компаніями.

Одним з таких інтеграційних об'єднань вважається азіатсько – тихоокеанський регіон. Зараз цей регіон викликає особливо високий інтерес своєю стійкістю під час нещодавньої фінансової кризи і наявністю відразу трьох великих економічних центрів - США, Китаю, що включає в себе Гонконг, і Японії, які традиційно підтримують високий рівень експорту та імпорту.

Особливість інтеграційної ситуації в АТР полягає в тому, що тут відсутня міждержавна структура типу ЄС. У даному випадку присутній поділ регіону на декількох рівнях - в першу чергу, це країни азіатського регіону і Північна Америка. Інтеграційна взаємодія азіатських країн відбувається на трьох рівнях. По-перше, на рівні форуму Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС, АРЕС - Asia-Pacific Economic Cooperation). По-друге, на рівні субрегіональних інтеграційних угруповань - наприклад АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії, ASEAN - Association of Southeast Asian Nations), яке було засноване в 1967 році з метою сприяння соціально - економічному розвитку країн - членів, співпраці в промисловості та сільському господарстві, проведення науково-дослідних робіт. До його складу входять всі десять країн субрегіону: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд і Філіппіни (з дня заснування), згодом приєдналися Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма і Камбоджа. Щорічно в рамках АСЕАН проводяться зустрічі на вищому рівні і на рівні ключових міністрів. В даний момент зусилля Асоціації зосереджені на підтримці регіональної безпеки та стимулюванні

економічного співробітництва в регіоні (АСЕАН підписує угоду про створення зони вільної торгівлі окремо з Японією, Південною Кореєю і Китаєм). І, нарешті, третій рівень інтеграції - це рівень двосторонніх відносин (наприклад, зона вільної торгівлі Японія-Сінгапур або переговори про митний союз Південної Кореї і Японії).

Що ж стосується Північної Америки, то в даному випадку ритм економічної інтеграції цілком і повністю задається США. Основна взаємодія всередині цієї частини регіону відбувається за допомогою Північноамериканської асоціації вільної торгівлі. Угода між США, Канадою і Мексикою набуло чинності з 1 січня 1994 року. Якщо проаналізувати суть цієї угоди, а також наслідки його прийняття, стає очевидно, що його метою було досягти створення єдиного континентального ринку для вільного пересування товарів, послуг, капіталу і робочої сили. І можна сказати, що дана мета була досягнута, хоча найбільшу вигоду від цього так чи інакше отримали США.

У минулому десятилітті успішні показники економічного розвитку держав АТЕС сприяли зростанню економічної взаємозалежності між країнами регіону через зростання зовнішньої торгівлі, а також міжнародного руху капіталів.

Частка внутрішньорегіональної торгівлі в загальному обсязі зовнішньої торгівлі країн-членів АТЕС підвищилася з приблизно 60% у 2008 р. до 70% відсотків у 2012 році.

ВВП АТЕС також займає достатньо велику долю та протягом останніх років (2004-2012 рр.) змінювався нерівномірно. У період з 2004 по 2008 спостерігається позитивна тенденція зміни ВВП; у 2009 році було падіння показника у порівнянні з минулим роком; починаючи з 2010 року темпи росту ВВП знов стабілізувались і тенденція зміни знову позитивна.

Доля ВВП регіону в загальносвітовому ВВП також змінювалась протягом останніх років, але в цілому вона залишалася достатньо значною протягом всього аналізованого періоду (2004-2012 рр.) (табл. 1.)

Таблиця 1

Динаміка світового та регіонального ВВП, (млн..дол.США)

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Світовий ВВП	42371251	45849262	49698900	55996876	61380972	58193951	63580799	70201920	71435240
ВВП АТЕС	23817476	25627141	27549228	30015441	32496309	31882556	35374441	38991686	41014676
Доля ВВП регіону в світовому ВВП,%	56,21	55,89	55,43	53,60	52,94	54,78	55,63	55,54	57,41

Необхідно також вказати на те, що за минулі десятиліття відбулися значні зміни і в товарній структурі експорту та імпорту держав АТЕС. Для більшості країн, значно скоротилася частка сировинних товарів, причому як в експорті, так і в імпорті, в той час як значно зросла питома вага продукції обробної промисловості.

Економічний розвиток країн АТЕС в минулі десятиліття супроводжувалося значними змінами в структурі економіки зазначених держав, пов'язаними з підвищенням питомої ваги третинного сектору, а також прогресуючим збільшенням частки наукомістких виробництв всередині вторинного сектору економіки (обробної промисловості). Разом з тим, відбувається постійне зниження питомої ваги первинного сектору (добувна промисловість, сільське господарство) у валовому внутрішньому продукті. Так, у США питома вага вторинного сектору в економіці скоротилася з 31% в 1970 р. до 22% в 2012 р. У той же час, частка сфери послуг (третинний сектор) збільшилася за цей же період з 50% до 65%. У Японії частка вторинного сектору у ВВП скоротилася з 35,5% у 1990 р. до 28,1% в 2012 р., в той час як питома вага третинного сектору зріс з 62,1% до 70,5% у зазначений період. На Тайвані частка галузей обробної промисловості у ВВП скоротилася з 45,8% у 1980 р. до 32,4% у 2012 р., у Гонконгу - з 31% в 1980 р. до 12% в 2012 р. Однак, зазначена тенденція не є спільною для всіх країн-членів АТЕС, насамперед розвиваються держав Південно-Східної Азії, основну роль в економіці та експорті яких продовжує грати сектор обробної промисловості. Так, у Таїланді частка вторинного сектору у ВВП зросла з 29% у 1980 р. до 50% в 2012 р.

Хоча АТЕС є наймолодшим з «трійки» найбільших економічних інтеграційних блоків, він вже став важливим засобом сприяння торгівлі та економічного співробітництва в регіоні. А високі темпи економічного розвитку, наростаючі внутрішньорегіональні потоки товарів, послуг, капіталів дають підстави вважати, що в XXI столітті АТЕС стане стрижнем економічного зростання світу. До того ж слід зазначити, що АТЕС пережив нещодавню світову кризу відносно безболісно, а Китай, наприклад, своїми фінансовими впливами в американську економіку забезпечує антикризові заходи уряду США.

Література:

1. Семёнов К. А. Международные экономические отношения: [Курс лекций для вузов] / К.А.Семёнов. - М.: Гардарики, 1999. - 334 с.
2. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД, UNCTAD) [електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24397>.
3. Васильев В.Ф. Государственность и модернизация в странах Юго-Восточной Азии. / В.Ф. Васильев, Ю.О. Левтонова.–М.: Наука, 2010. – 217 с.

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ

Міжнародний досвід переходу економіки в нову площину показує, що практично завжди у випереджальному режимі запроваджуються економічні реформи, а потім відбуваються зміни в політичній надбудові. В Україні, як, до речі, і в інших державах, що утворилися після розпаду СРСР, така логіка реформування порушена, оскільки тут свого часу економічні перетворення не просто недооцінювались, а й запізнювались і відривалися від політичної сфери.

Метою доповіді є аналіз поточного стану інтеграційних процесів в Україні та вирішення завдань які створюють особливі перешкоди, а це саме:

1) нераціональна структура виробництва. Наша держава не сприяє розвитку наукомістких галузей (машинобудування, електроніки, комп'ютерної техніки), а намагається створити вигідні умови традиційно розвиненим енерго- та матеріаломістким виробництвам. Окрім того, недостатньо розвинений внутрішній ринок споживання продукції;

2) неефективне використання ресурсів і низький технологічний рівень виробництва. Матеріале- та енергомісткість української продукції у 1,5-2 рази вища, ніж у розвинених країнах Європейського Союзу. Це означає, що вітчизняні товари, особливо у машинобудуванні та обробній промисловості, у своїй більшості не конкурентоспроможні як у якісному відношенні, так і за ціною;

3) постачальницько-збутовий характер зовнішньоекономічних зв'язків та неефективна структура зовнішньоторговельного обігу, в якому переважає сировина;

4) несприятлива екологія внаслідок того, що немає екологічно чистих технологій та надмірної кількості енергетичних і взагалі промислових комплексів;

5) виснаження певних видів мінеральних ресурсів, розміщення їх у несприятливих для експлуатації умовах.

Усе це призводить до низької конкурентоспроможності економіки України. Щоб змінити становище, національна політика держави має спрямувати свої зусилля і ресурси на збільшення наукового потенціалу, інформаційних технологій, поліпшення інфраструктури та розвиток перспективних галузей.

Успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків має ґрунтуватися передусім на кардинальних змінах у структурі національної економіки України. Однак зовнішньоекономічні зв'язки – не пасивний елемент в еволюції національної економіки, вони можуть активно впливати на її розвиток. Для цього необхідно сконструювати гнучкий і динамічний механізм, який регулював би інтеграцію економіки України у світовий ринок, зробив би її відкритою для зовнішнього світу. Зрештою, без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу.

Таким чином, виникає питання: яким шляхом здійснювати інтеграцію? Залишатися підсистемою мілітаризованої економіки колишнього СРСР, очікуючи тривалої та болісної інтеграції в світову економіку через вкрай повільну ліквідацію бар'єрів і заборон на зовнішньоекономічну діяльність, – безперспективний шлях для України. Організоване входження колишніх республік у світове співтовариство із суто політичних міркувань є досить проблематичним, оскільки роль вертикальної ієрархії управління у світі невпинно зменшується і зростає значення горизонтальних зв'язків у процесі створення нової системи виробництва благ [3].

Основними характеристиками нової системи виробництва благ є: зменшення чисельності зайнятих у промисловому виробництві найрозвинутіших країн; широке використання фірмами і корпораціями нових форм фінансової діяльності як ефективних інструментів досягнення необхідного балансу між інвестиціями і заощадженнями; інформаційна революція, яка все більше поширюється і зможе змінити у виробництві ресурси.

Дослідники функціонування “швидких” економік високорозвинених країн помітили наступні особливості: зменшення потреби в багатьох традиційних видах масової сировини; збільшення кількості підприємств, які працюють за “швидким циклом”, коли процеси проектування і випуску продукції поєднуються, а можливості скорочення запасів сировини і устаткування різко зростають; інвестування значних коштів в електронну інфраструктуру [3].

“Швидкі” економіки мають змогу збільшувати темпи свого розвитку не стільки за допомогою нових виробничих технологій, скільки завдяки оперативнішому здійсненню всіх управлінських операцій і скороченню часу для прийняття рішень, обробки інформації та всього обсягу знань і проходження їх через економічний механізм.

Отже, для України, як і для інших колишніх республік СРСР, перспективнішим є вихід у своїй державно-економічній цілісності на світовий ринок з наступною інтеграцією в світову економіку, звичайно, що при цьому ніяких гарантій наздогнати “швидкі” економіки ніхто дати не може, проте “підтягнутися” до них можливість є.

Виділяють три можливих напрями ефективної адаптації України до міжнародного поділу праці:

- 1) участь у загальноєвропейському економічному просторі, який починає формуватись;
- 2) визначення специфічних сфер співробітництва з країнами інших континентів, які становитимуть взаємний інтерес;
- 3) підключення до загальносвітового співробітництва на галузевій основі, особливо у науково-технічній, енергетичній, продовольчій, екологічній сферах.

Опрацювання перспективної програми вибіркової спеціалізації українського експорту на нових конкурентоспроможних на світовому ринку виробках можна пов'язати з конверсією ВПК (з урахуванням принципу розумної достатності), що стане підґрунтям для розвитку експортної спеціалізації наукомістких галузей [2].

Уже сьогодні Україна спроможна будувати свої зовнішньоекономічні відносини на взаємовигідних умовах, актуальним є здійснення переговорів з метою визначення статусу України як країни, що розвивається, та вироблення її власної чіткої позиції у Міжнародному валютному фонді, Світовому банку реконструкції та розвитку, Генеральній угоді по торгівлі й тарифах та Міжнародній організації праці, адже ці чотири організації є ключовими в міжнародному фінансовому, торговельному і соціальному регулюванні [1]. Ефективна участь в них збільшить можливості України щодо залучення іноземного капіталу, фінансових ресурсів, отримання певних торговельних пільг, збереження тарифних засобів захисту національної індустрії та сільського господарства тощо.

Що ж стосується пріоритетності у партнерах світогосподарських зв'язків і поділу праці для України не існує якоїсь постійної домінанти, і вона має вести співробітництво з якнайбільшою кількістю країн та міжнародних організацій.

Таким чином, стратегія інтеграції України у світове господарство має два взаємопов'язані аспекти: по-перше, входження у загальносвітовий економічний простір з урахуванням його регіональних напрямів, насамперед європейського, по-друге, участь у поділі праці на новій, економічній основі з колишніми республіками Союзу, особливо з Росією.

Література:

1. Указ Президента України "Про затвердження стратегії інтеграції України до ЄС" // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 61. – С. 29-30.
2. Кириченко О. Деякі аспекти входження України у світову господарську систему // Економіка України. – 2001. – № 7. – С. 156-157.
3. Пустовойтенко В.П. Україна зацікавлена в європейській інтеграції // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 20. – С. 30-31

ШАПОВАЛОВА Я.В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

УКРАЇНСЬКО-МОЛДОВСЬКІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЄВРОРЕГІОНУ «НИЖНІЙ ДУНАЙ»

Розвиток відносин України з Молдовою має пріоритетне значення для нашої держави. Україна та Республіка Молдова це країни, які мають спільний кордон, історію та спільні інтереси. Принципова спільність інтересів двох сусідів проявляється в їх неодноразових висловлюваннях прихильності курсу на європейську інтеграцію як національну стратегію розвитку.

Відомо, що Республіка Молдова і Україна мають сприятливе географічне положення (спільні кордони з країнами ЄС), хороший стан політичного та економічного розвитку, підтримку в суспільстві ідеї вступу до ЄС, та наявність політичних сил при владі, які просувають європейську інтеграцію. Одним із кроків на цьому непростому шляху для обох країн є євро регіон «Нижній Дунай».

Єврорегіон «Нижній Дунай» створено 14 січня 1998 року, під час зустрічі керівників прикордонних регіонів України (Одеська область), Румунії (повіти Бреїла, Галац, Тульча) і Республіки Молдова (райони Вулканешти, Кагул, Кантемір), які підписали Угоду про заснування Єврорегіону «Нижній Дунай», затвердили Статут та Регламент Єврорегіону.

На даний момент чинна договірно-правова база українсько-молдовських відносин нараховує понад 110 міжнародних договорів, угод та інших документів, які регулюють практично увесь спектр двостороннього співробітництва. Однак діяльність Єврорегіону регулюють документи ЄС.

Серед базових міжнародних договорів, які регулюють діяльність Єврорегіону «Нижній Дунай»

- "Європейська рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво різноманітних об'єднань і органів територіальної влади" (Мадрид, 21 травня 1980 р.);
- "Європейська Хартія місцевого самоврядування" (Страсбург, 15 листопада 1985 р.);
- "Декларація про транскордонне співробітництво", прийнята Комітетом Міністрів Ради Європи 6 листопада 1989 р. із нагоди 40-річчя з дня заснування Ради Європи;

- "Віденська декларація глав держав і урядів — членів Ради Європи" (Відень, 9 жовтня 1993 р.), а також Додатковий Протокол до рамкової Конвенції про транскордонне співробітництво (9 листопада 1995 р.).

Створення Єврорегіону "Нижній Дунай" мало на меті вирішення наступних завдань: досягнення гармонійного і збалансованого розвитку економіки; вирішення низки питань і проблем у сфері охорони навколишнього середовища; забезпечення відповідного рівня зайнятості і соціального захисту населення; створення умов для підвищення рівня і якості життя в наших регіонах; здійснення кроків з інтеграції транспортної інфраструктури прикордонних регіонів в єдину мережу європейських транспортних коридорів; формування єдиного культурного простору в Придунав'ї; вирішення низки питань, що стосуються боротьби з організованою злочинністю, попередження і ліквідації наслідків стихійних лих і техногенних катастроф. інтенсифікації процесів інституційного оформлення Єврорегіону, перетворення його на Асоціацію транскордонного співробітництва Єврорегіон «Нижній Дунай», отримання ним статусу юридичної особи [1].

Участь України у розробці і подальшій реалізації «Дунайської стратегії» ЄС та у розвитку придунайських країн дає можливість нашій державі продемонструвати, що Україна та ЄС мають спільні інтереси на регіональному рівні, спроможні працювати разом та вирішувати спільні проблеми сталого розвитку Дунайського регіону (як невід'ємної складової європейського простору) [2].

Однак крім позитивних зрушень на сьогоднішній день існує багато негативних факторів. Серед них:

- традиційно прикордонні території є периферійними та економічно відсталими порівняно з регіональними економічними центрами країни. Структура промислового виробництва у прикордонних регіонах складається, в основному, з підприємств переробної та харчової промисловості. Як правило, значна частина промислових підприємств, розташованих на прикордонній території перебуває у занепаді, потребує технічної та технологічної модернізації, значних інвестиційних вливань; у структурі видів економічної діяльності на прикордонних територіях переважає сфера послуг (торгівля, фінансове посередництво, транспортно-транзитні перевезення) тощо;

- згортання економічної активності внаслідок настання світової фінансово-економічної кризи досить швидко відображається на розвитку прикордонних територій (що насамперед, пов'язано з інтенсивністю експортно-імпорتنих операцій). Як наслідок, спостерігається й погіршення соціально-економічної ситуації у прикордонних регіонах. Зокрема, з 2008 р. спостерігається погіршення соціально-економічної ситуації у прикордонних регіонах Одеської області (Українському Придунав'ї) [3].

Таким чином, на відміну від Західної Європи, де транскордонне співробітництво покликане, головним чином, стимулювати економічне зростання і життєвий рівень громад, розташованих на периферійних територіях держав, у випадку з Єврорегіоном «Нижній Дунай» мова йде не стільки про співпрацю економічного характеру, скільки про співпрацю у гуманітарній та екологічній сферах, захист і збереження етнічної, культурної, історичної та мовної самобутності представників національних меншин України та Румунії, а також про політичну складову євроінтеграції України.

Отже, для України та Молдови європейська інтеграція є головним пріоритетом в зовнішньополітичній стратегії обох держав, а Єврорегіон «Нижній Дунай» являється одним із трьох «перехідних мостів» (так як існує ще 2 Єврорегіона) до ЄС. Тому на даний момент існує необхідність у вирішенні проблемних питань та у вдосконаленні нормативно-правової бази на двосторонньому рівні, яка буде регулювати ці відносини.

Література:

1. На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів / За ред. С. Максименка, І. Студеннікова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.crs.org.ua/assets/files/evroregion.doc.
2. Департамент зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської обласної державної адміністрації / Єврорегіон «Нижній Дунай» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ved.odessa.gov.ua/transkordonne-spivrobitnitstvo/vroregon-nizhnj-dunaj/>.
3. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України / Щодо удосконалення транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону "Нижній Дунай" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1325/>.

ШУГУНОВА Г.М.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Міжнародна інтеграція – це об'єктивний процес зближення країн світу та їхніх суб'єктів у всіх сферах людського життя на основі спільності загальнолюдських інтересів і зростаючої швидкості поширення інформації [1].

Міжнародна економічна інтеграція означає:

- ✓ співробітництво між національними господарствами різних країн з частковою або повною їхньою уніфікацією;
- ✓ ліквідацію бар'єрів у торгівлі між країнами;
- ✓ зближення ринків кожної з країн з метою створення одного більшого, тобто спільного ринку.

Причини та умови розвитку міжнародної економічної інтеграції:

- ✓ поглиблення міжнародного поділу праці;
- ✓ розвиток продуктивних сил під впливом науково-технічного прогресу, які діалектично пов'язані з соціально-економічними відносинами, частиною яких є міжнародні економічні відносини;
- ✓ розширення можливостей перевезень вантажів на далекі відстані;
- ✓ бурхливий розвиток комунікаційних можливостей;
- ✓ тісне переплетення національних економік на мікрорівні;
- ✓ чітка тенденція до розвитку процесу оптимізації світової економіки;
- ✓ створення міжнародних організацій, що покривають майже усі сфери людського життя (з одного боку, міжнародні організації є наслідком розвитку інтеграційних процесів, а, з іншого боку, їхнє функціонування безпосередньо впливає на інтеграційні процеси);
- ✓ об'єктивна необхідність спільного вирішення глобальних проблем існування людства [3].

За ступенем інтегрованості виокремлюються такі регіональні інтеграційні об'єднання країн: зона преференційної торгівлі, вільний торговельний простір (або зона вільної торгівлі), митний союз, спільний ринок, економічний союз [2].

Відправним моментом інтеграції в Західній Європі стало утворення в 1951 році Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС). Пізніше виникли Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) і Євратом. На основі цих трьох Європейських співтовариств і виник сучасний Європейський Союз – ЄС (European Union – EU).

7 лютого 1992 року держави-члени Європейських співтовариств підписали Договір про Європейський Союз. З 1 листопада 1993 року Договір вступив у силу, тобто з цього моменту починається відлік часу існування Європейського Союзу. На даний час учасниками ЄС є 28 країн.

Керівні органи ЄС: Європейська Рада (складається з голів держав і урядів, голови Європейської Комісії і міністрів закордонних справ; сесії проводяться двічі на рік); Європейська комісія (виконавчий орган, який складається з 20 членів, незалежних від урядів своїх держав, мандат Комісії збігається з виборчим терміном Європейського парламенту); Європейській Парламент (представницький орган, який складається з 626 депутатів і обирається на п'ять років); Рада Європейського Союзу (політичний орган, до якого входять міністри урядів); Європейський Суд (складається з 15 суддів і 9 генеральних прокурорів і відповідає за інтерпретацію та застосування вимог Договору) [4].

Асоціація держав Південно-Східної Азії - АСЕАН (Association of Southeast Asian Nations – ASEAN) – це інтеграційне об'єднання, до якого входять 10 країн, розташованих в Південно-Східній Азії.

Організація була створена 8 серпня 1967 року Філіппінами, Малайзією, Індонезією, Сінгапуром і Таїландом, які прийняли Бангкокську декларацію. Пізніше до них приєдналися Бруней, Камбоджа, Лаос, М'янма та В'єтнам.

Проте сам союз було закріплено на папері у вигляді Договору про дружбу та співробітництво АСЕАН в Південно-Східній Азії лише в 1976 році на Балі [5].

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) укладена в 1992 році (набула чинності в 1994 році). Членами НАФТА є такі країни: США, Канада та Мексика [5].

Період 2009-2010 рр. виявився доволі складним періодом в економічному житті ЄС, НАФТА та АСЕАН у зв'язку з кризою. Так у 2009 р. рівень ВВП знизився порівняно з 2008 р. на 4,7 % у ЄС, на 2,6 % у НАФТА, на 2,7 % у АСЕАН.

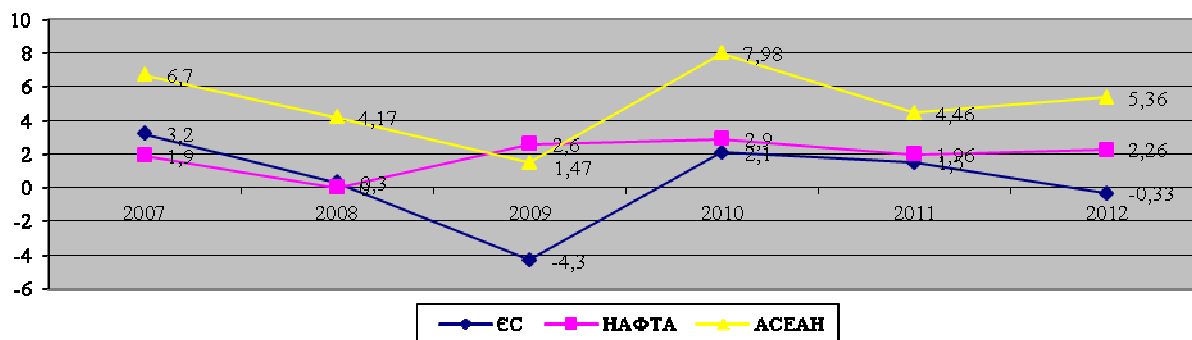


Рис. 1. Динаміка темпів приросту ВВП окремих інтеграційних об'єднань, 2007-2012 рр. [7].

Фінансово-економічна криза вплинула на держави-члени ЄС, у першу чергу, через збільшення державного боргу та бюджетного дефіциту у порушення положень «Пакту про стабільність та зростання» ЄС. Найбільше ураженою наслідками кризи виявилася Греція, Португалія та Іспанія.

Для ЄС та НАФТА 2009 р. також відзначився позитивними процесами в економіці у вигляді поступового виходу з кризи, сповільненням падіння економічних показників та загальним покращенням фінансово-економічного клімату. Часткове подолання наслідків кризи спричинило позитивний вплив на стан реальної економіки. Так, у 2010 р. рівень ВВП суттєво зріс. По державах-членах ЄС найбільші показники зростання продемонстрували Ірландія (+2,7%), Швеція (+1,4%) та Португалія (+1,1%). Відносно аналогічних періодів 2008 р. показники ВВП демонстрували падіння у 2009, яке перетворилося на ріст у першому кварталі 2010 р.

Міжнародна економічна інтеграція має ряд переваг для країн-учасниць у різноманітних регіональних об'єднаннях. Серед них - більш широкий доступ до фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, до новітніх технологій у масштабах всього регіону; можливість виробляти обсяги продукції в розрахунок на більш ємний ринок інтеграційного формування; сприяння структурній перебудові національної економіки; сприятливі умови для фірм країн-учасниць щодо їх захисту від конкуренції з боку фірм третіх країн; можливість спільно вирішувати такі найбільш гострі соціальні проблеми, як розвиток економічно відсталих районів, пом'якшення ситуації на національному ринку праці, удосконалення системи охорони здоров'я і соціального захисту населення; створення сприятливого зовнішньополітичного середовища [6].

Серед негативних соціально-економічних наслідків, пов'язаних з приєднанням до таких утворень, слід назвати можливість відтоку ресурсів на користь більш сильних в економічному плані членів союзу; погіршення умов для країн, що не входять у відповідні союзи [6].

Таким чином, багатоплановий і багатовекторний характер міжнародної економічної інтеграції насамперед проявляється як сукупність окремих регіональних інтеграційних процесів, проте відбувається зародження тенденції в напрямку загальносвітової економічної інтеграції, підтвердження цьому створення та функціонування різноманітних світових організацій, міжрегіональних об'єднань тощо.

Література:

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: [підруч.] / І.В. Амеліна. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 418 с.
2. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: [підруч.] / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, К. І. Ржепішевський. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 676 с.
3. Комарницький І.Ф. Економічна теорія: [підруч.] / І.Ф. Комарницький. – К: Академія, 2003. – 592 с.
4. Курбацька І.В. Міжнародна економіка: [підруч.] / І.В. Курбацька. - К: Центр навчальної літератури, 2001. – 396 с.
5. Кучик О.С. Міжнародні організації: [підруч.] / О.С. Кучик. – К: Знання, 2007. – 749 с.
6. Федоренко В.Г. Політична економія: [підруч.] / В.Г. Федоренко. – К: Алерта, 2008. – 487.
7. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку: [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту: <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=109>

**СЕКЦІЯ
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН
КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

АТАМАНЧУК З.А.,
к.е.н., Львівський інститут економіки і туризму,
Львівська комерційна академія

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА У СОТ**

Наслідки членства України у Світовій організації торгівлі для вітчизняної економіки можна розглядати з точки зору переваг і недоліків [1; 2]. Суттєвими негативними наслідками є низький рівень продуктивності праці через зношені основні фонди, морально застарілу інфраструктуру, величезну енергоємність виробництва [1] та, як наслідок, низький рівень конкурентоспроможності українських виробників. Вітчизняна продукція особливо не користується попитом на закордонних ринках.

Членство України у СОТ вимагає скасування багатьох положень, закріплених у чинних програмах субсидування окремих галузей, які суперечать нормам СОТ. У короткостроковій перспективі це спричинить проблеми для галузей з високим рівнем субсидування [1] – машинобудування, АПК, хімічна промисловість.

Конкуренція між вітчизняними та іноземними виробниками може спричинити скорочення виробництва неконкурентоспроможних українських підприємств, що призведе до загострення економічних і соціальних проблем, виникне необхідність працевлаштування вивільнених працівників, реструктуризації виробництва.

Основна галузь економіки України – машинобудування, в цілому буде програвати. З проблемами зіткнуться автомобілебудування, радіоелектронне та сільськогосподарське машинобудування, які постраждають від припинення державної підтримки.

В Україні спостерігається тенденція незначного зростання (на 7 млрд. дол. США протягом 2001-2008 рр.) імпорту продукції галузі машинобудування. Разом зі зниженням обсягів загального імпорту продукції в Україну, пік якого припадає на 2009 рік, скоротився також й імпорт продукції машинобудування з приблизно 8 млрд. дол. США. до 2 млрд. дол. США [3]. У наступні роки цей показник незначно зростає, що, в основному, пов'язано з необхідністю використання високоякісних машин та устаткування для розширення інфраструктури, будівництва доріг у зв'язку з підготовкою України до чемпіонату Євро-2012.

Для аналізу впливу імпорту продукції виробництва галузі машинобудування на основні макроекономічні показники України було проведено емпіричне дослідження для кварталних даних 2001-2012рр. При цьому використовувались наступні показники:

$Import_{mach}_t$ – імпорт продукції машинобудування (дол. США);

$Import_t$ – загальний імпорт України (дол. США);

$Export_t$ – загальний експорт України (дол. США);

gdp_t – ВВП (дол. США);

Inv_t – прямі іноземні інвестиції в економіку України (дол. США);

M_t – пропозиція грошової маси (грн.).

Всю необхідну інформацію було отримано з баз даних Державного комітету статистики України та Світового банку [3]. Дані прологарифмовано.

Результати емпіричного аналізу впливу показника імпорту продукції машинобудування на загальний імпорт та загальний експорт України, ВВП, прямі іноземні інвестиції в економіку України та пропозицію грошової маси зображено у вигляді рівняння 1.

$$\begin{aligned}
 Im_{tech}_t = & 0,259Im_{tech}_{t-1} + 1,003Import_{t-1} + 0,346RGDP_t - 0,409EXPQ_t + 0,110INV_t - 0,126M_t & (1) \\
 & (2,904^*) & (6,577^*) & (1,553) & (-3,835^*) & (2,807^*) & (-2,074^{**}) \\
 & R^2 = 0,95 & DW = 1,74 & & & R^2 = 0,95 & DW = 1,54
 \end{aligned}$$

Примітка: в дужках подано p – критерій та статистичну достовірність (- 1%, ** - 5%, *** - 10%).*

Результати регресійного аналізу показують, що значення достовірності регресії знаходиться у допустимих межах. Спостерігається негативний вплив зростання імпорту в Україну продукції машинобудування на показники загального експорту та грошової маси; при цьому зростатиме загальний імпорт й інвестиції. Зростання імпорту машинобудування з лагом в один квартал також позитивно впливає на досліджуваний показник.

Усунення можливих негативних наслідків впливу зовнішніх факторів членства України у Світовій організації торгівлі, підвищення ефективності діяльності галузей вітчизняної економіки вимагає застосування певних напрямів державної політики України щодо покращення результатів членства у СОТ.

Література:

1. Тимошенко Л. М. Аналіз проблемних питань розвитку української економіки в умовах членства в СОТ / Л. М. Тимошенко, А. О. Сімахова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/2_timoshenko.php.
2. Оцінка наслідків членства в СОТ для галузей економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>

БАЛАБАНОВА Н.В.,
к.н.з держ.упр., доцент
кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Оцінка ефективності зовнішньоторговельної політики України, здійснена за допомогою методики Всесвітнього економічного форуму (WEF) [2] загалом підтверджує певний прогрес в національній політиці стимулювання торгівлі.

Рейтинг країн за оцінкою Всесвітнього економічного форуму загалом базується на аналізі чотирьох систем забезпечення умов для розвитку торгівлі, а саме: бізнес-середовища, доступу до ринків, ефективності митного регулювання та транспортно-комунікаційної інфраструктури.

Перевагами застосування підходу, запропонованого рейтингом ЕТІ, є врахування крім власне інструментів торговельної політики інших аспектів, що суттєво впливають на комфортність реалізації міжнародних комерційних операцій (якість транспортно-комунікаційної інфраструктури та розвиненість національного середовища ведення бізнесу). Крім того, об'єктивність отриманих рейтингів підтверджується високою кореляцією отриманих значень індексу із ключовими показниками міжнародної торгівлі (обсягами експорту, імпорту, зовнішнього товарообороту).

У таблиці 1 наведено позиції України у глобальному рейтингу стимулювання торгівлі в цілому та за основними його складовими.

Таблиця 1

Позиції України у глобальному рейтингу стимулювання торгівлі (ЕТІ), 2008-2011 рр.

Показник	Місце у глобальному рейтингу			
	2008	2009	2010	2011
Кількість країн	118	121	125	132
Індекс стимулювання торгівлі (Enabling Trade Index)	68	71	81	86
Доступ до ринків	39	24	30	26
Митне регулювання	94	95	106	116
Ефективність митного регулювання	108	110	110	126
Ефективність імпортно-експортних процедур	92	91	98	107
Прозорість митного регулювання	81	84	102	123
Транспортно-комунікаційна інфраструктура	59	60	71	64
Доступність і якість транспортної інфраструктури	67	63	69	61
Доступність і якість транспортних послуг	66	77	93	83
Доступність та використання інформаційно- комунікаційних технологій (ІКТ)	48	51	55	61
Середовище ведення бізнесу	106	85	86	103
Регулятивне середовище	114	107	117	125
Фізична безпека	82	76	64	86

Із вступом України до СОТ, як свідчить аналіз рейтингу стимулювання торгівлі, за окремими його складовими, позиції України дійсно мають тенденцію до підвищення. Це перш за все, стосується покращення умов доступу підприємств - суб'єктів до зовнішніх ринків (4 пункти з 30 до 26 у 2011 році). Ймовірно покращення умов доступу до зовнішніх ринків (та до ринку України) обумовлено процесом лібералізації зовнішньої торгівлі та зобов'язаннями України перед СОТ щодо поступового зниження рівня тарифного захисту та кількості використовуваних нетарифних обмежень.

Позитивним є покращення позицій за складовими рейтингу «Транспортно-комунікаційна інфраструктура» (64 позиція рейтингу проти 71 у 2010 році). Зокрема поліпшення стосується доступності і якості транспортної інфраструктури, доступності і якості транспортних послуг та доступності використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Проте окремі покращення не компенсують значні існуючі недоліки системи регулювання зовнішньої торгівлі України, оскільки із 56 показників, що застосовуються для складання глобального рейтингу сприяння торгівлі, за сорока восьми позиціями Україна не потрапляє до перших п'ятдесяти країн у рейтингу, а за двадцятьма – навіть до першої сотні. Найбільші проблеми при цьому спостерігаються у сфері митного регулювання (через низьку ефективність та непрозорість митного адміністрування) та внутрішнього регуляторного середовища [2].

Аналіз умов розвитку зовнішньої торгівлі України після набуття членства у СОТ показує, що під впливом світової фінансово-економічної кризи очікувані позитивні наслідки від поглиблення інтеграції вітчизняної економіки до глобального торговельного простору не реалізувалися. По-перше, падіння обсягів світового попиту позначилось на обсягах внутрішнього виробництва, що в умовах експортної орієнтації країни забезпечило значне зниження експорту. По-друге, підвищення рівня використання різного виду протекціоністських обмежень з боку країн – торговельних партнерів України з метою захисту своїх товаровиробників та ринків також суттєво обмежувало обсяги експорту. При цьому, регулятивний вплив СОТ на протекціоністську політику країн світу виявився досить обмеженим щодо протидії дискримінаційним заходам та активному захисту національних виробників навіть у країнах, які є її провідними членами та розробниками самих принципів функціонування системи ГАТТ-СОТ.

Література:

1. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму (The World Economic Forum): [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.weforum.org/>
2. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. Аналітична доповідь: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до документу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/sot_chl-b062d.pdf

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

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ІТАЛІЇ

Одним із найактивніших партнерів України в зовнішньоекономічних зв'язках є Італійська Республіка, яка входить до першої п'ятірки за обсягами товарообороту, посідає третє місце серед основних партнерів України за наданими послугами[1].

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 України, зокрема, в європейському економічному просторі.

Італія впродовж останніх років стабільно посідає місце одного з провідних торговельно-економічних партнерів України серед країн Європейського Союзу та світу[2].

Серед головних позицій українського експорту до Італії за 2012 р. переважають метали та вироби з них, мінеральне паливо, масла, продукти їх перегонки, жири та олії тваринного або рослинного походження, шкури і шкіра необроблені, деревина, злаки та добрива, частка яких складає 89,9% вітчизняного експорту до Італії.

У 2012 р. структура українського імпорту з Італії складалася з 6 основних товарних позицій, а саме: реактори ядерні, котли, меблі, традиційні товари італійського виробництва - продукція легкої та взуттєвої промисловості, полімерні матеріали і пластмаси, електричне та електронне обладнання. В загальних обсягах імпорту продукція складає 53 %.

Динаміка експорту та імпорту послуг між Україною та Італією починаючи з 2000 року динамічно зростала, найбільші обсяги експорту послуг з України в Італію спостерігалися у 2008 році, аналогічна ситуація і в імпорті послуг. У 2009 році, в зв'язку з фінансовою кризою обсяги експорту та імпорту скоротилися.

Імпорт послуг з Італії в Україну складається з наступних позицій: ділові та професійні послуги, послуги пов'язані з подорожами, у невеликій кількості транспортні послуги, послуги зв'язку.

Щодо експорту послуг з України до Італії, то він представлений транспортними послугами, сюди входить морський транспорт, повітряний транспорт, та інші види транспорту, також у великій кількості експортуються послуги зв'язку, ділові та професійні послуги.

Значення імпоротної квоти України з Італією свідчать про незначну залежність італійської економіки від зовнішньоторговельного співробітництва з Україною, що вимагає від українських товаровиробників підвищувати рівень конкурентоспроможності товарів, що експортуються до Італії.

Необхідність розширення зовнішньої торгівлі між Італією і Україною обумовлюється і тим, що обидві держави в недостатній мірі можуть забезпечити свої потреби в таких первинних енергоносіях як нафта, природний газ. Італія з цією проблемою зіткнулася давно і накопичений нею досвід з диверсифікації постачальників енергетичної сировини може бути вельми корисний і для України.

Рівень українсько-італійського інвестиційного співробітництва залишається незначним, до того ж здійснюється воно переважно в односторонньому напрямку з Італії до України. На даний час зареєстровано 43 підприємства з італійським капіталом, які діють на території України, та лише 3 підприємства з українським капіталом, які діють в Італії. Серед 123 країн-інвесторів за обсягами інвестицій Італія, як і в минулому році, продовжує займати 11 місце. Рівень розвитку української економіки, наразі, не дозволяє активно здійснювати капіталовкладення до італійської економіки.

Сьогодні значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості (23% загального обсягу прямих інвестицій в Україні), зокрема переробної (19%). Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено до виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, хімічну та нафтохімічну промисловість, а також машинобудування. [3]

У фінансових установах акумульовано 22% прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 11%, а також в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 10%. Кількість підприємств, у які вкладено іноземні інвестиції становить майже 19 тис. [4]

Таким чином, українсько-італійські стосунки, розвиваючись від встановлення дипломатичних відносин до тісного двостороннього співробітництва, набувають ознак стабільного партнерства.

Відповідальність України, як торговельного партнера Італії, підтримання серед італійської ділової спільноти позитивного іміджу держави із стабільними умовами господарювання, що, відповідно, забезпечує стабільність та розширення двосторонніх торговельно-економічних зв'язків у перспективі, обумовлюється в першу чергу поступовим щорічним збільшенням обсягів двосторонньої торгівлі та зростанням припливу італійських інвестицій в економіку України.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що подальше розширення та удосконалення двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Італією неможливе без включення до їх структури великих інвестиційних та коопераційних проектів співробітництва, які дозволять розвивати стратегічні галузі промисловості України, закріпити співпрацю двох країн на довгостроковий період, залучити італійські новітні технології до процесів модернізації українських підприємств.

Багаторічне торговельне партнерство Італії та України, стабільні господарські та торговельні зв'язки відчутно вплинули як на структуру двостороннього товарообігу, так і на його наповнення. Значну долю товарних потоків між Україною та Італією складають аналогічні продукти з незначними кон'юнктурними коливаннями, що зумовлює стабільність основних позицій структури двосторонньої торгівлі та гарантує зростання двосторонньої торгівлі в майбутньому.

Існуючі перспективи для України у відносинах з Італією полягають не лише у стабільному збуті продукції вітчизняних підприємств та розвитку співробітництва за принципом „купівля-продаж”, а передусім - у залученні італійських інвестицій, передових технологій та підприємницького досвіду до української економіки.

Сьогодні в Україні вже працює італійський капітал (спільна модернізація Алчевського металургійного комбінату компанією “Дюферко” та Індустріальною Спілкою Донбасу; реконструкція потужностей ПАТ “Азовсталь” спільним українсько-італійським консорціумом до складу якого входять італійська компанія “Даніелі” та українське ПАТ “Азовмаш”)[3].

Компанія “Даніелі” та „Інтерпайп” реалізують будівництво сталеплавильного комплексу в м. Дніпропетровськ (загальна вартість проекту складає близько 600 млн. дол. США.).

На сучасному етапі відбувається створення дієвої інфраструктури українсько-італійських відносин у фінансово-банківській та страховій сферах. Так, провідна італійська страхова компанія Assicurazioni Generali володіє в Україні компаніями „Гарант-Авто” та „Гарант-Лайф” („Дженералі Гарант” та „Дженералі Гарант страхування життя”). Італійська банківська група Unicredit Group придбала 95% акцій українського банку. Італійська банківська група IntesaSanPaolo придбала 100% акцій українського „Правексбанку” за 504 млн. євро[3].

Серед країн ЄС Італія займає провідне місце в зовнішньоторговельному обороті України. Усталена структура експорту та імпорту означає, що у найближчому майбутньому ця країна залишиться одним з торговельних партнерів України в Європі і буде орієнтиром чи прикладом і для інших країн регіону щодо можливості результативної співпраці, встановлення взаємовигідних зв'язків з Україною.

Література

1. Українсько-італійські відносини. [електронний ресурс]. – режим доступу до статті: <http://old.mfa.gov.ua/italy/ua/publication/content/26310.htm>
2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Італією [електронний ресурс]. – режим доступу до статті: <http://italy.mfa.gov.ua/ua/ukraine-it/trade>
3. Аналіз розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Італією. [електронний ресурс]. – режим доступу до статті: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/ita/2084.html
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Активізація світових процесів інтернаціоналізації виробництва супроводжується інтернаціоналізацією робочої сили. Трудова міграція стала частиною міжнародних економічних відносин. Міграційні потоки спрямовуються з одних регіонів і країн в інші. Породжуючи певні проблеми, трудова міграція забезпечує певні переваги країнам, що приймають робочу силу і поставляють її. З огляду на зазначене вище актуальним є дослідження теоретичних основ міграційних процесів та особливості їх регулювання на світовому рівні.

Міграція робочої сили - переселення працездатного населення з одних держав (регіонів) до других терміном більше, ніж рік, що викликана економічними та іншими соціально-політичними причинами.[4] Міжнародна міграція включає два основні взаємопов'язані процес: еміграційний та імміграційний.

Еміграція - це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу; імміграція - це в'їзд робочої сили до приймаючої країни; рееміграція - повернення робочої сили в країну еміграції.

До основних форм міграційних процесів можна віднести:

- постійну міграцію, що характеризується тим, що значні маси людей назавжди покидають свої країни і переселяються на постійне місце проживання до розвинених країн світу: США, Канади, Австралії тощо. Переселення у зворотному напрямку є незначним;
- тимчасову міграцію, що передбачає повернення мігрантів на батьківщину по закінченню певного строку. У зв'язку з цим слід відзначити, що сучасна трудова міграція набула ротаційного характеру;
- нелегальну міграцію, яка надто вигідна підприємцям країн-мігрантів і становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої робочої сили. [2]

Міжнародна трудова міграція є однією зі сфер державного регулювання міжнародних економічних відносин. Практично всі країни світу активно впливають на процеси експорту та імпорту робочої сили. Мета міждержавної міграційної політики - максимізація позитивних ефектів міжнародної міграції, мінімізація негативних наслідків цього явища як для країн-донорів, так і для країн - реципієнтів .

Важливим елементом державної імміграційної політики є встановлення юридичного статусу трудящих - мігрантів, що визначає їх соціально - економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як в міжнародних угодах, так і в національних законодавствах . Цей статус не дає іноземним працівникам політичних прав, обмежує в більшості випадків їх участь у професійній діяльності, регламентує терміни перебування іммігрантів в приймаючій країні. Основним інститутом регулювання міжнародної міграції робочої сили є Міжнародна організація праці (МОП), яка функціонує у складі ООН.[1]

Відмінна риса МОП - трипартизм, її тристороння структура, в рамках якої здійснюються переговори між урядами, організаціями трудящих і підприємців. Делегати цих трьох груп представлені і радяться на рівних підставах на всіх рівнях Організації .

Вищим органом МОП є Міжнародна конференція праці, на якій приймаються всі акти МОП. Делегатами Міжнародної конференції є по два представники від уряду і по одному, відповідно, від найбільш представницьких організацій працівників і роботодавців кожної держави - учасника. Адміністративна рада МОП, також організований на тристоронній основі, є виконавчим органом МОП. Міжнародне бюро праці виконує функції секретаріату МОП. МОП приймає Конвенції та Рекомендації, присвячені питанням праці.[1]

Основні цілі та завдання МОП проголошені в її Статуті і викладені в п'яти розділах і 40 статтях, так само включає в себе Додаток до Статуту Міжнародної Організації Праці у вигляді Декларації щодо цілей і завдань Міжнародної Організації Праці. Статут МОП, первинний текст якого був прийнятий в 1919 році, публікується із змінами, внесеними до статуту на конференціях МОП в 1922, 1945, 1946 і 1953 роках.[3]

У висновку можна сказати, що міграція робочої сили являє собою переселення працездатного населення з одних держав в інші терміном більш ніж на рік , викликане причинами економічного й іншого характеру, і може приймати форму еміграції (виїзду) і імміграції (в'їзду). Державне регулювання міжнародного ринку праці здійснюється на основі національного законодавства приймаючих країн, що експортують робочу силу, на основі угод між ними, а також на основі конвенцій і рекомендацій МОП.

Література:

1. Економіка праці Соціально-трудова відносини / За ред проф Одегова Ю.Г. - М: Іспит, 2002 - 734 с.
2. Міжнародна економіка : [Навчальний посібник]/ Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін.. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 672 с.
3. Міжнародна організація праці. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>
4. Солонінко К.С. - Міжнародна економіка: [Навчальний посібник] /К.С. Солонінко. - К.: Кондор, 2008.- 380 с.

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

В начале XXI века все страны мира являются включенными в мировую экономическую миграцию. Национальные рынки труда постепенно утрачивают свою замкнутость, вследствие чего возникают транснациональные потоки и перемещения рабочей силы, которые приобретают постоянный и систематический характер.

Интеграция Республики Молдова в мировую экономику изменила социально-экономический уклад жизни общества, предложила новые варианты стратегии поведения населения в условиях переходной экономики. Открытие границ, распространение информации о возможностях миграции за рубеж стало реальным стимулом для усиления трудовой мобильности населения. Поскольку молдавская экономика стала частью мировой экономики, она восприняла некоторые присущие мировому хозяйству особенности, в том числе в сфере международного миграционного обмена.

Основными внутренними предпосылками роста трудовой миграции явились высокий уровень безработицы и неадекватные действия государства по оздоровлению национальной экономики и по внедрению отдельных программ социальной защиты населения. Больше всего пострадал аграрный сектор, где занято большинство населения республики. Результаты социологических исследований свидетельствуют, что в последние 3 года за рубежом трудится от 25 до 29% молдавского населения. Численность трудовых мигрантов составляет около 600 тысяч человек, то есть треть трудоспособного населения. Внешняя трудовая миграция стала для жителей Молдовы реальным средством выживания в новых экономических условиях. Для многих граждан трудовая миграция представляется сегодня одним из путей решения их каждодневных проблем. В числе самых значительных явлений миграционного процесса в Республике Молдова можно назвать чрезмерно быстрый отток высококвалифицированных специалистов, вследствие безработицы, со всеми вытекающими отсюда последствиями и расширение рамок нелегальной миграции.

Большинство трудовых мигрантов работают в Западной Европе и России. На востоке в большей степени фиксируются жители из сельской местности, мужчины, на западе – горожане, столичные жители, женщины. Это объясняется спросом, характером и сферой труда. Эти люди, главным образом, заняты на тяжелых и низкооплачиваемых работах,

В 2012 году по валютным переводам (в отношении к ВВП) от трудовых мигрантов, Молдова занимает пятое место в мире. Сумма трансфертов составляет 1,494 млрд долларов США, что составляет около 23% из ВВП страны. Большая часть переводов люди используют на потребление и пассивные инвестиции, и только 6,5 трансфертов инвестируются в бизнес. Таким образом, трудовые мигранты содержат свои семьи, облегчая тем самым давление на бюджетные расходы. Также они, возвращаясь домой, несут с собой международный опыт, знание языков, культур, традиций, новых идей и технологий, способствуют развитию общества.

Но экономические эффекты, которые могут быть положительными в краткосрочном периоде, являются отрицательными в долгосрочной перспективе. Отток квалифицированной рабочей силы препятствует развитию экономики страны, её науки и системы образования. Также разрушаются семьи и процесс семейного воспитания детей. Со временем, трудовые мигранты отчуждаются от страны рождения и они уже могут и не возвращаться на Родине.

Республика Молдова вплотную подошла к критической черте, за которой необратимы процессы разрушения её трудового потенциала. Подобное состояние диктует необходимость выбора стратегического ориентированного курса на максимальное сохранение в условиях экономического кризиса трудового потенциала и одновременной его адаптации к условиям рыночной экономики.

Литература:

1. Ghencea V. Migrația forței de muncă și remitențele în Republica Moldova / V. Ghencea, I. Gudumac. – Chișinău, 2004.
2. Сорочан О. и др. Восточно-Европейское Пограничье: Социально-экономическая динамика. Вильнюс: ЕГУ, 2011.
3. Banca Mondială: Moldova pe locul 5 în lume după ponderea remitențelor în PIB: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eco.md

СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ МІЖ РФ ТА США ЗА ЧАСІВ ПРЕЗИДЕНТА
Б. ЄЛЬЦИНА (1991-1999 рр.)

Економічне співробітництво між Москвою і Вашингтоном завжди було пріоритетним напрямком зовнішньої політики обох держав. Ці відносини мають великий вплив на економічні та політичні процеси, які відбуваються в Росії. В сучасному світі значення економічних відносин Росії та США в світовій політиці збільшується та має своє особливе місце в зовнішній політиці держав. Економічний аспект в системі російсько-американських відносин кінця XX ст. не лише входить до центрального кола питань зовнішньої політики як Росії, так і США, а й визначають позиції цих держав з багатьох міжнародних питань.

Хронологічні рамки роботи – 1991-1999 рр. Нижня межа аргументується тим, що саме в 1991р. відбувався розпад СРСР та становлення Російської Федерації як незалежної держави. Саме від цього моменту починається якісно нова фаза розвитку відносин Росії та США у всіх її сферах, в першу чергу економічній, які мав урегулювати перший президент Росії Б. Єльцин. Верхня межа визначається закінченням другого терміну президентства Б. Єльцина та переходом двосторонніх відносин у якісно новий етап.

З іншого боку, актуальність зазначеної проблеми визначається тим, що саме економічний аспект є важливим моментом на шляху розвитку двостороннього співробітництва між країнами. Отже, актуальність теми дослідження визначається необхідністю наукового аналізу російсько-американського економічного співробітництва у 1991-1999рр.

Проблемі становлення та розвитку російсько-американських двосторонніх відносин в економічній сфері приділено значну увагу у роботах вітчизняних вчених. Зокрема, це С. Л. Иоаннесян [2], Ю. М. Мельніков [3], В. Е. Смірнов [4].

Метою дослідження є аналіз російсько-американського економічного співробітництва у зазначений період.

Дипломатичні відносини між США та Росією були встановлені на початку 1992 р., що було закріплено в Кемп-Девідській декларації, підписаній президентами обох держав [3, 5]. З цього моменту було закладено підвалини для розвитку економічного співробітництва між країнами.

Становлення та розвиток двосторонніх відносин за часів президента Б. Єльцина відбувалися в досить складних умовах. В першу чергу, перед Б. Єльциним було поставлено завдання щодо встановлення всіх векторів взаємодії між державами. Налагодження співробітництва РФ та США розпочинається саме в економічній сфері.

Першим кроком до налагодженню економічного співробітництва країн стало обговорення питання про прийняття Росії до Групи семи промислово розвинених держав. З 1993 р. Росія була присутня на самітах «великої сімки», проте її присутність обмежувалося протокольними заходами. У червні 1997 р. саміт Групи семи проходив у Денвері з участю Росії. Президент США бачив у цьому спосіб сприяти інтеграції Росії в міжнародну систему, яка склалася після холодної війни. Він вважав, що це допомогло б їй подолати комплекс парії, принаймні у свідомості та поведінці її президента, а також додало б більш передбачуваний характер поведінки Росії на міжнародній арені. Правда, зустрічі країн - членів групи проходили у форматі «7 +1», тобто Росія не брала участь в обговоренні ряду міжнародних проблем; по суті, присутність там Росії мало в більшій мірі політичний сенс [1, 15-16].

Також, визначальний вплив на американсько-російські відносини в економічній сфері мало формування нової для РФ моделі економіки. Позитивним впливом даного чинника виявилось те, що у РФ і США виник ґрунт для розвитку співпраці, оскільки в Росії почала розвиватися саме ринкова економіка, а США були в цьому зацікавлені згідно концепції «Розширення демократії» [2, 41]. Так, по засобам співпраці в даній сфері створюється комісія Гор-Черномірдин, початок якої поклато оприлюднення Ванкуверської декларації 3-4 квітня 1993 р. Комісія з економічного співробітництва працювала надзвичайно ефективно, що навіть в сучасний час глави держав США і Росії знову повернулися до ідеї про створення подібної комісії в рамках вирішення найважливіших питань, що стосуються російсько-американських відносин. Дана заява увінчалось успіхом, підтвердженням цьому може послужити «прийняття рішення про створення російсько-американської Президентської комісії з розвитку співпраці» [4].

Інвестиційне співробітництво – невід'ємна частина торговельно-економічних відносин Росії та США. Вже в 1995 р. інвестиції склали 832 млн. доларів, а в 1997 інвестиції, що надійшли, із США до Росії збільшилися майже в 4 рази і досягли позначки 2966 млн. доларів, що навіть у невеликій кількості випереджає суму вкладень США в період існування СРСР в 1990 р. Пріоритетними сферами вкладень капіталу США виступали, насамперед нафтогазова (приблизно 60% всіх накопичених інвестицій) і харчова промисловість (близько 16%). Інші області вкладень американського капіталу – авіакосмічна промисловість, телекомунікації, автомобільна промисловість, виробництво медичного обладнання та медикаментів, конверсійні оборонні підприємства. На невиробничі галузі припадало близько 20% прямих інвестицій США. Отже, на сучасному

етапі проблеми інвестицій і створення сприятливого інвестиційного клімату в російській економіці залишаються дуже важливими і пріоритетними. З розпадом СРСР практично всі сфери і галузі відчували гостру потребу у величезній кількості інвестиційних ресурсів. В кінці XX ст. спостерігалось підвищення надходження американських інвестицій в російську економіку. В ці роки інвестиції були спрямовані безпосередньо у виробничий сектор [2, 70-72].

Щодо торговельного співробітництва Росії та США, то можна зазначити, що Сполучені Штати стали третім торговельним партнером Росії (після України та Німеччини). Щоправда, частка США у російській зовнішній торгівлі становила всього лише близько 7%, в той час як частка Європейського Союзу перевищила 40%. У свою чергу частка Росії в американській зовнішній торгівлі становила трохи більше 0,5%. В 1998 р. США стали другим торговельним партнером Росії (після Німеччини). У 1998 р., згідно з даними Мінторгу США, обсяг двосторонньої торгівлі склав 9,3 млрд. дол., що на 1,7 млрд. дол. (23%) більше, ніж у 1997 р. При цьому експорт Росії в США зріс на 33,5% і досяг 5,7 млрд. дол., а імпорт збільшився на 8,8% - до 3,5 млрд. дол. відповідно, позитивне сальдо зовнішньоторгівельного балансу зросло на 115% і досягло 2,1 млрд. дол. Більше 80% російського експорту в США склали сировинні товари, в тому числі чорні і кольорові метали, дорогоцінне й напівкоштовне каміння, з'єднання дорогоцінних металів, радіоактивні елементи, риба і морепродукти, продукти неорганічної хімії, добрива, мінеральне паливо. Найбільші позиції імпорту із США – авіатехніка, продовольство, електроніка, транспортні засоби, тютюнові вироби, фармпродукти, пластмаси та вироби з них [5].

Серед основних проблем торговельних відносин у зазначений період можна виділити наступні. По-перше, розпочате в кінці 1998 р. антидемпінгове розслідування щодо поставок гарячекатаних сталевих рулонів з Росії, вдалося призупинити лише ціною підписання угод, що вводять кількісні та цінові обмеження на поставки цієї та інших видів сталевих продукції на американський ринок. Також, зберігаються введені раніше антидемпінгові мита на постачання російського карбаміду, феррокремнія, феррованадія і магнію. Кількісним обмеженням піддається експорт і ряду інших російських товарів (уранова продукція, спортивна та мисливська зброя і боеприпаси до неї і т.д.). Продовжують діяти нетарифні бар'єри (квотування), щодо низки російських товарів і послуг (наприклад, із запусків супутників). Залишаються обмеження і на поставки в Росію високотехнологічної продукції, насамперед суперкомп'ютерів [4].

Підводячи підсумок, можна відзначити що, розвиток російсько-американських відносин у розглянутий період ускладнювався через розбіжності внутрішньополітичних і зовнішньополітичних пріоритетів двох країн та відмінностей у підходах до вирішення проблем. Для США значення і зацікавленість у торговельно-економічних зв'язках з Росією були набагато меншими, ніж у Росії. Тим не менш, розвиток співробітництва в даній сфері в період з 1991 по 1999 рр. розвивались досить продуктивно та з великим успіхом.

Література:

1. Иоаннесян С.Л. Перспективы российско-американского экономического сотрудничества в 1996-2000 гг. / С.Л. Иоаннесян // США: экономика, политика, идеология. — 1996. — № 7. — С.13-22.
2. Мельников Ю. М. Становление и развитие современных российско-американских отношений / Ю. М. Мельников // США: экономика, политика, культура. — 1999. — №12. — С. 66-74.
3. Смирнов В.Е. Торгово-экономическое сотрудничества России и США / В.Е. Смирнов // БИКИ. — 2009. — № 52-53. — С. 2-6.
4. Aslund A., Olcott M.B. Russia after Communism / A. Aslund, M.B. Olcott. Washington D.C. — 1999. — 156 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.worldcat.org/title/russia-after-communism/37322131>
5. Olding-Smee J. IMF and Russia in the 1990s / J. Olding-Smee. — 2004. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04155.pdf>

ГАРБУЗ В.Н.,
аспірант III курсу факультета економіки
Національного інституту економічних досліджень
(г. Кишинев, Республіка Молдова)

МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ НА РЫНКЕ ТРУДА

В руках современной молодежи находится будущее любой страны. Именно поэтому руководитель, который беспокоится за развитие своего государства и общества, считает молодежь объектом национально-государственных интересов. Как правило, в зоне молодежной политики находятся молодые люди в возрасте 14 – 29 лет. Именно в этот период государственная поддержка и стимулирование потенциала молодежи очень важно.

В Республике Молдова в последние годы было проведено несколько мероприятий, организованных государственными учреждениями (Министерством по делам Молодежи и Спорта, Министерством Образования, Министерством Труда и Социальной Защиты, Национальным Агентством Занятости Населения и т.д.), в целях поддержки молодых. Была спроектирована и реализована Национальная молодежная стратегия на 2009-2013 гг. Были реализованы ряд государственных программ по поддержке предпринимательства среди

молодежи.

Необходимость анализа положения молодежи на молдавском рынке труда предопределяет два важнейших обстоятельства. Во-первых, они составляют около 35% трудоспособного населения Молдовы, и во-вторых, что самое главное, они – будущее страны, и от стартовых условий их деятельности зависит последующее развитие. Молодежь уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные структуры общества. Вместе с тем она во всем мире является одной из особо уязвимых групп на рынке труда, особенно в нашей стране. Несмотря на актуальность перечисленных проблем, им уделяется мало внимания в научных исследованиях, средствах массовой информации, правительственных документах.

Серьезной проблемой молодежной занятости является несоответствие объемов и профилей подготовки специалистов потребностям рынка труда, что создает предпосылки для роста безработицы среди выпускников учреждений профессионального образования. Это ведет к тому, что наиболее активная и образованная часть молодежи, окончивая учебное заведение, вынуждена получать статус безработного. Сегодня среди безработных, зарегистрированных в органах занятости, каждый третий – с высшим и средним профессиональным образованием.

В современных условиях карьерный успех выпускников зависит от множества факторов. Ниже в обобщенном виде приведены как объективные, так и субъективные факторы.

Объективные факторы:

1. Качество обучения специальности в вузе, т. е. возможности для обучения и приобретения профессиональных умений и навыков, которые вуз предоставил в распоряжение студентов.

2. Наличие у предприятий (организаций, фирм) спроса на специалистов, т. е. наличие объективных возможностей предприятия (например, экономических, организационных) принять в свой штат новых специалистов.

Субъективные факторы:

1. Собственное стремление к усвоению знаний, формированию своих профессиональных умений. Приобретение дополнительных навыков для обеспечения собственной конкурентоспособности.

2. Индивидуально-личностные склонности выпускников и способности к освоению профессии. Мера соответствия способностей требованиям должности.

3. Личная активность в поиске и устройстве на желаемую должность. Стремление к использованию всех имеющихся возможностей.

Недавно проведенное исследование определило основные качества, которыми должен обладать молодой специалист с точки зрения выпускников.

- наличие профессионального опыта;
- знание рынка труда и технологии карьеры;
- наличие дополнительной квалификации.

Что касается требований работодателей к будущему сотруднику своей компании, то были обозначены следующие качества:

- отличные знания по своей специальности
- уровень профессионализма;
- социальная зрелость;
- наличие опыта работы;
- реальные цели;
- стремление к повышению квалификации;
- высокий уровень культуры;
- владение современными компьютерными программами;
- наличие дополнительной квалификации.

Как видим, модель «идеального выпускника» не совсем совпадает с требованиями работодателей и ожиданиями выпускников. Но тем не менее, существуют ряд качеств, таких как: социальная зрелость, наличие опыта работы, стремление к повышению квалификации которые признаны и имеют высокую оценку как со стороны выпускников, так и со стороны работодателей.

Литература:

1. Беляев А.В. Что мешает студенту учиться? / А. В. Беляев // Высшее образование в России. – 2012. – №3. – С. 64-67.
2. Постолаки В. Рынок труда В. Постолаки. – Кишинев, 2008.
3. <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ru&id=4018&idc=168>

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ПОЛЬШЕЙ

Республика Польша является наиболее последовательным и действенным партнером Украины в ее евроинтеграционных стремлениях среди постсоциалистических стран, которые являются членами Европейского Союза и имеют с нашим государством общие границы, культурные и исторические традиции, а также близкие геоэкономические интересы. С точки зрения обеспечения эволюционного развития хозяйственных взаимоотношений между Украиной и соседними с ней постсоциалистическими государствами ЕС, наиболее показательным определением основных проблем и исследования механизмов активизации экономического сотрудничества между Украиной и Польшей, которое формировалось на протяжении длительного исторического периода, а в течение последнего десятилетия претерпело ощутимые структурно-институциональные изменения в связи со вступлением Польши в ЕС.

Для Украины Республика Польша была, есть и будет ключевым стратегическим партнером, с которым мы развиваем всестороннее двусторонний диалог, углубляем взаимовыгодное сотрудничество. Так, по результатам различных источников Польша занимает второе место по приоритетности двусторонних отношений после Российской Федерации.

Сегодняшние украинские-польские отношения уже стали образцом для многих соседних стран в регионе и имеют все основания быть одним из мощных фундаментов новой Европы.

По итогам 2011 г. объемы внешней торговли товарами Украины с Республикой Польша составили 5 441,0 млн. долл. США. При этом уровень украинского экспорта в РП составил 2 543,6 млн. долл. США и по сравнению с аналогичным показателем 2010 года увеличился на 58,9 %. Уровень польского импорта в Украину - 2 897,4 млн. долл. США и по сравнению с аналогичным показателем 2010 г. увеличился на 14,9 %.

Отрицательное сальдо во внешней торговле с РП - по результатам 11 месяцев 2011 года составил 353,8 млн. долл. США.

Объемы внешней торговли услугами Украины с Республикой Польша по результатам 2011 г. выросли на 21,7 % от уровня аналогичного периода 2010 года и составили 187,9 млн. долл. США. Уровень украинского экспорта услуг в РП за 2011 г. составил 93,2 млн. долл. США, а уровень польского импорта услуг в Украину - 94,7 млн. долл. США.

Одной из главных составляющих украинско-польского экономического сотрудничества является сотрудничество в торгово-экономической сфере. По данным Госкомстата Украины, за 2011 г. объемы внешней торговли товарами Украины с Республикой Польша выросли на 17,2% от уровня 2010 года и составили 5628,9 млн.долл.США. [1]

Таблица 1

Торговля товарами и услугами между Украиной и РП [2]

Год	Объемы, млн. долл. США		
	Импорт в Украину	Экспорт в РП	Объемы торговли товарами и услугами
2003	849,0	794,0	1643,0
2004	1034,0	1022,0	2056,0
2005	1 482,9	1 072,2	2 555,1
2006	2 206,0	1 425,3	3 631,3
2007	3 066,8	1 741,4	4 808,2
2008	4 508,5	2 490,1	6 998,6
2009	2 284,8	1 295,6	3 580,7
2010	2 924,4	1 878,7	4 803,1
2011	2 992,1	2 636,8	5 628,9

По итогам 2011 г. объемы внешней торговли товарами Украины с Республикой Польша составили 5441,0 млн. долл. США. При этом уровень украинского экспорта в РП составил 2 543,6 млн. долл. США и по сравнению с аналогичным показателем 2010 года увеличился на 58,9 %. Уровень польского импорта в Украину - 2897,4 млн. долл. США и по сравнению с аналогичным показателем 2010 г. увеличился на 14,9 %.

Отрицательное сальдо во внешней торговле с РП - по результатам 11 месяцев 2011 года составил 353,8 млн. долл. США.

Объемы внешней торговли услугами Украины с Республикой Польша по результатам 2011 г. Выросли на 21,7 % от уровня аналогичного периода 2010 года и составили 187,9 млн. долл. США. Уровень украинского экспорта услуг в РП за 2011 г. составил 93,2 млн. долл. США, а уровень польского импорта услуг в Украину - 94,7 млн. долл. США.

Так, из Украины в Республику Польша больше экспортируется продукция металлургической, добывающей отрасли и некоторая продукция машиностроения, а также продукция сельского хозяйства и легкой промышленности. Основными статьями импорта из Польши в Украину являются продукция деревообрабатывающей, пищевой промышленности, машиностроения, а также косметические препараты.

Сравнив экспортно-импортную товарную структуру двух стран, следует отметить, что на современном этапе в экспорте Украины в РП преобладает сырье, а в экспорте РП в Украину – готовые изделия различных отраслей производства. То есть, это означает, что торговля двух стран является взаимовыгодной, что вызывает толчок к дальнейшей активизации экономического сотрудничества Украины и Республики Польша.

Еще одна важная составляющая экономического сотрудничества между данными странами – это инвестиционная сфера.

Сегодня успехи, достигнутые в стабилизации украинской экономики, способствуют привлечению западных инвестиций и дают Польше возможность содействовать дальнейшему продвижению интересов Украины в европейском направлении.

Традиционно польские инвестиции направлены в обрабатывающую промышленность (около 50 %) , в финансовый сектор (около 30 %) , в оптовой и розничной торговле (12%).

Важнейшими украинским инвестиционным проектам в Республике Польша являются: Варшавский автомобильный завод (инвестор - «Авто -ЗАЗ »), металлургический комбинат «Гута - Ченстохова» (инвестор «ИСД»), судостроительный завод «сточных Гданьское» (инвестор - «ИСД»), металлотрейдер «Центросталь Быдгощ » (инвестор - «УГМК»).

Важнейшими польскими инвестициями в Украине являются: фабрика строительной керамики «Церсанит», фабрика паркета «Барлинек», мебельная фабрика «Новый Стил», фабрика упаковки «Кен - Пак», фабрика автозапчастей «Интер - Гроклин», фабрика металлообработки «Полимекс - Мостосталь» мясокомбинат «ПКМ Дуда», банк «Кредо», «Плюс- банк »

По состоянию на апрель 2012 года, объем польских инвестиций в Украину составил 867,8 млн. дол. США, что равняется 1,7% от общего объема иностранных инвестиций в украинскую экономику.

Вместе с тем, начиная с 2011 года, впервые за последнее десятилетие наблюдался некоторый отток польских инвестиций. Так, в январе 2011 года они составляли - 933,4, в июле - 894,4, в октябре - 890,2, а на конец года - 875,5 млн. дол. США. По результатам первого квартала 2012 года был зафиксирован отток польского капитала в размере 7,7 млн. дол. США. Объем украинских инвестиций в польскую экономику, по состоянию на апрель 2012 года, составил 53,4 млн. дол. США, - 0,8% от общего объема украинских инвестиций за рубежом.

Таким образом на сегодняшний день Польша и Украина имеют огромный нереализованный потенциал в различных областях экономического сотрудничества. Так, сегодня стороны проявляют взаимную заинтересованность в необходимости повышения эффективности использования транспортной инфраструктуры, в частности, в увеличении количества грузовых перевозок на железнодорожном транспорте и возможной либерализации двустороннего и транзитного автомобильного сообщения. Ведется работа по расширению сотрудничества на авиационном и морском транспорте, страны активно сотрудничают в сфере развития дорожного хозяйства. Стратегическим, и не только для Польши и Украины, но и для стран Евросоюза, могло бы стать эффективное сотрудничество в энергетической сфере. В этом направлении может открыться большие перспективы завершения строительства нефтепровода Одесса-Броды до Плоцка и Гданьска. Реализация этого проекта позволила бы обеспечить энергетическую безопасность не только Польше и Украине, но и другим европейским государствам. К тому же, польская сторона заинтересована в поставках украинской электроэнергии. В контексте развития энергетического сотрудничества, Украина выразила готовность принять участие в строительстве АЭС в Польше и оказать содействие в поддержке развития инфраструктурных проектов в области ядерного регулирования. Польша и Украина имеют значительный потенциал в области военно-технического сотрудничества и в сфере обеспечения безопасности и обороны. В частности, стороны рассматривают возможности создания смешанного воинского подразделения, которое будет участвовать в проведении миротворческих операций. Помимо этого, кроме развития и углубления экономического сотрудничества, для Украины может быть полезным польский опыт проведения административно-территориальных реформ.

Таким образом, Польша и Украина имеют все шансы и возможности для дальнейшего развития и расширения экономического сотрудничества, как в формате двухсторонних отношений, так и в рамках реализации программы Европейского союза - «Восточное партнерство».

Література:

1. Павліха Н.В. Марчук Ю.В. Українсько-польське економічне співробітництво: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrpolnauka.wordpress.com/2011/10/25/83/>
2. Офіційний сайт Державної підтримки українського експорту. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>

ОСОБЛИВОСТІ ПІСЛЯВОЄННОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Міжнародна торгівля, що є однією з найдинамічніших форм міжнародних економічних відносин, у своєму розвитку пройшла ряд етапів, що характеризувалися як різними показниками динаміки її розвитку, змінами структури, так і серйозними змінами у міжнародній торговельній політиці, що були зумовлені особливостями розвитку світового господарства в цілому.

Післявоєнний етап розвитку міжнародної торгівлі фахівці називають золотим, оскільки саме в цей період було досягнуто 7% щорічне зростання світового експорту. В цей період міжнародна торгівля розвивалась під впливом наступних чинників середовища:

1. Посилення двох світових систем господарства: капіталістичної та соціалістичної;
2. Розпад колоніальної системи, що призвело до залучення більшості кількості країн до системи зовнішньоторговельних зв'язків, зміни спеціалізації окремих країн в системі міжнародного розподілу праці;
3. Початок формування регіональних інтеграційних угруповань. Саме в цей період активно починають розвиватися інтеграційні процеси на території Західної Європи, відбувається формування зони вільної торгівлі. Так, 1 липня 1968 р. відбулося повне скасування тарифних бар'єрів у торгівлі між країнами-учасницями Європейського економічного співтовариства;

4. Поява глобальних міжнародних організацій (ООН, МВФ, МБРР), які на наднаціональному рівні розпочали розробку загальних правил реалізації міжнародних відносин, зокрема, у торговельній сфері. Окрім того, саме на цей період припадає підписання Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ), яка стала основою для подальшого формування наднаціональних інститутів регулювання міжнародною торговельною сферою. Оскільки ініціаторами створення та підписання ГАТТ стали промислово розвинуті країни, які здебільшого проводили зовнішньоторговельну політику, враховуючи лише власні інтереси, в рамках створеної Організації Об'єднаних Націй було прийнято рішення створити структурний підрозділ, який би захищав інтереси країн, що розвиваються, при реалізації ними зовнішньоторговельної діяльності. Такою організацією стала ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку), створена у 1964 р.

Особливостями даного періоду розвитку міжнародної торгівлі стали:

1. Достатньо високі темпи приросту світового товарообігу і прискорене у порівнянні із періодом кінця першої світової війни оновлення як національних економік, так і зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Значні зміни в товарній структурі світового експорту, що супроводжувалися збільшенням постачань на світовий ринок готової продукції, особливо машин, устаткування, транспортних засобів та скорочення експорту сільськогосподарських товарів, що наочно підтверджують дані, наведені на рисунку 1;

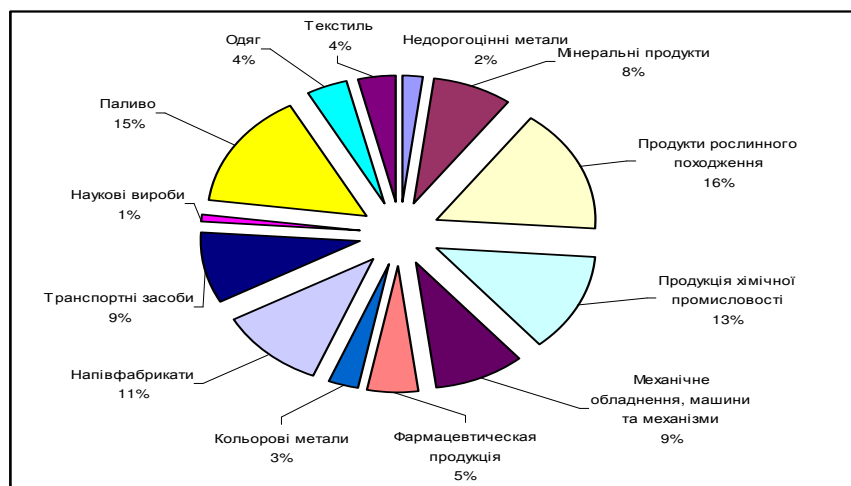


Рис. 1. Товарна структура міжнародної торгівлі у 1970 р.

3. Посилення позицій на світовому товарному ринку ФРН, Японії, Італії та Канади, домінування у міжнародних торговельних відносинах промислово розвинутих країн Північної Америки та Європи, що підтверджують дані, наведені на рисунку 2;

4. Розширення державного впливу на розвиток зовнішньої торгівлі та перехід від жорсткого протекціонізму до політики лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків. Основним інструментом зовнішньоторговельних політик країн стають митно-тарифні заходи.

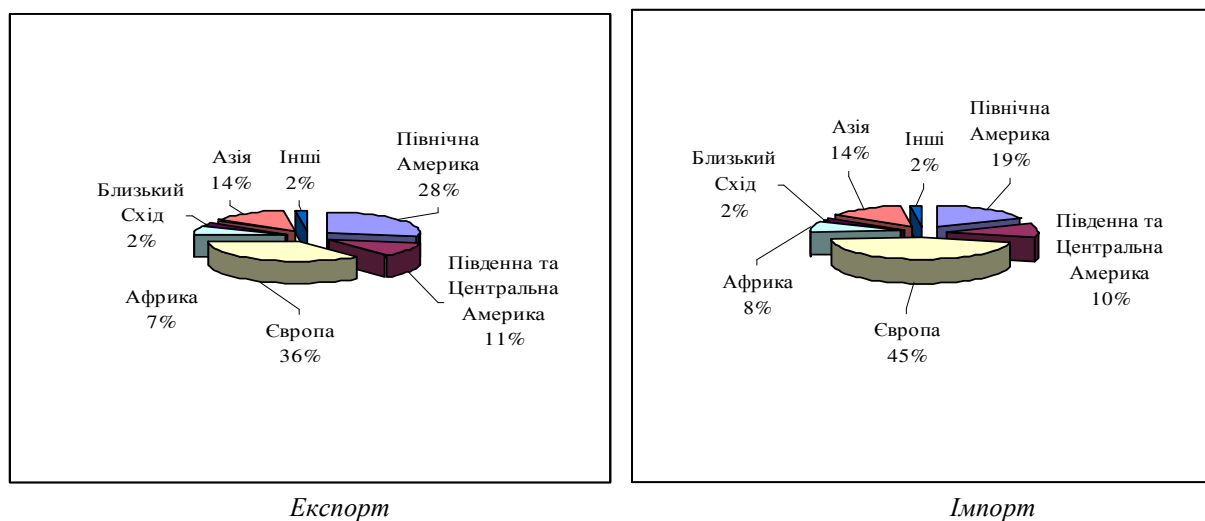


Рис. 2. Географічна структура світової торгівлі товарами у 1948 р.

Достатньо вагому роль у зміні напрямів реалізації зовнішньоторговельних зв'язків відігравав План Маршалла, тобто фінансова допомога з боку США 16 країнам, що постраждали внаслідок другої світової війни. Кошти спочатку використовувалися на фінансування розширення товарообігу між цими країнами, що об'єдналися в Організацію європейського співробітництва (попередницю Організації економічної співпраці та розвитку). Тобто у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин сутність Плану Маршалла зводилася до усунення торговельних бар'єрів між країнами і відповідної повної лібералізації.

В цей період уряди країн намагаються вжити заходів із поновлення економіки післявоєнного періоду. Так, в Німеччині у 1948 р. Л. Ерхардом було проведено масштабну реформу всього народногосподарського комплексу країни, в т.ч. і сфери зовнішньої торгівлі. Реформи мали ліберальний характер. В подальшому його уряд також проводив ліберальну політику у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин країни, вважаючи, що в умовах суперництва з іноземними виробниками німецька промисловість стане більш конкурентоспроможною.

Японія у післявоєнний період зберегла ряд важелів контролю над торгівлею та інвестиціями. Міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості отримало широкі повноваження з використання цих важелів на користь вітчизняної індустрії. Політика, що проводилася Міністерством, полягала у захисті від імпорту, контролю над іноземними інвестиціями та закупівлями зарубіжних технологій, фінансовій допомозі окремим галузям через державні кредитні установи, вибіркові податкові пільги, та адміністративні заходи з метою недопущення надмірного інвестування та перевиробництва.

Основоположним принципом зовнішньоекономічної політики США протягом більше 60 років було скорочення тарифів та всіх торговельних бар'єрів і уникнення економічних війн. Найкращим засобом досягнення цих цілей вважалися багатосторонні переговори. Тому США взяли на себе ініціативу у розробці Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, яка у післявоєнні роки дозволила скоротити тарифи у світовому масштабі, та проведення найважливіших раундів переговорів про лібералізацію міжнародної торгівлі під егідою ГАТТ, в т.ч. раунду Кеннеді, Токійського раунду та Уругвайського раунду.

Таким чином, золотий етап розвитку міжнародної торгівлі характеризувався значними змінами у політиці регулювання міжнародних торговельних відносин, що відбувалися під впливом діяльності наднаціональних інститутів регулювання, були зумовлені політикою урядів країн – лідерів світового ринку. В результаті це призвело до рекордних обсягів зростання міжнародного торговельного обороту.

Література:

1. Международная торговля: история: [Электронный ресурс] / Энциклопедия Кольера / Открытое общество, 2000. – Режим доступа к материалу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_colier/458/МЕЖДУНАРОДНАЯ
2. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
3. World Trade Report: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: <http://www.wto.org>

ПРОГНОЗНІ ОЦІНКИ УЧАСТІ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Останніми роками динаміка експортно-імпортних операцій України різко уповільнилась, що зумовлено такими факторами, як різке погіршення стану світових товарних ринків (внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр.), зниженням попиту на міжнародних ринках на традиційні для України експортні товари, активізації протекціоністських заходів на світових ринках, низькою конкурентоспроможністю української продукції.

За 2012р. експорт товарів склав 68809,8 млн. дол. США, імпорт – 84658,1 млн. дол. США. Порівняно з 2011р. експорт збільшився на 0,6%, імпорт – на 2,5%. Від’ємне сальдо становило – 15848,3 млн. дол. США (за 2011р. також від’ємне – 14214 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,81 (за 2011р. – 0,83). Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 215 країн світу.

Побудуємо прогноз розвитку експорту та імпорту України на основі методу аналітичного вирівнювання та екстраполяції тренду, адаптивних та авторегресійних моделей. На основі проведеного аналізу доведено, що найбільш статично значимою для експорту України є модель Бокса-Дженкінса, прогнозні оцінки динаміки експорту за якою наведені на рис. 1.

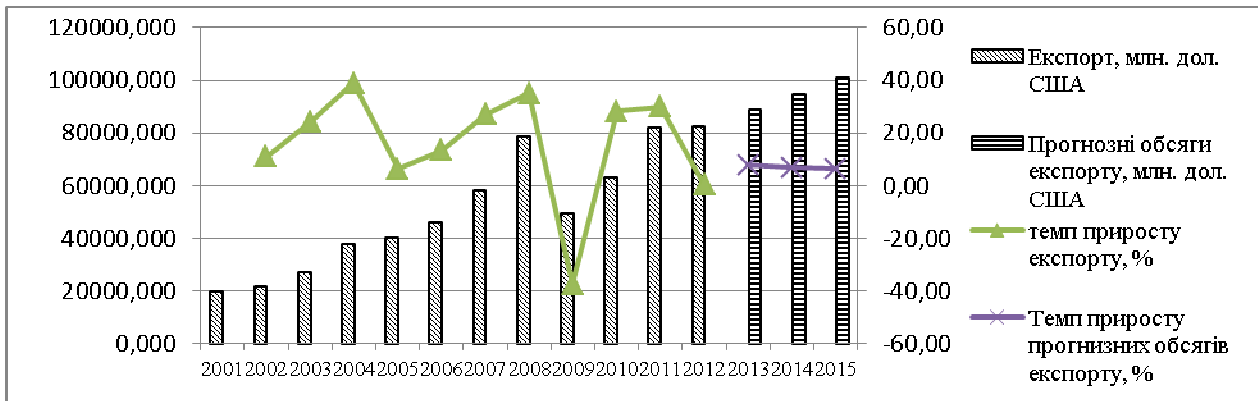


Рис. 1. Фактичні та прогнозні обсяги експорту України

Отже, за умови, якщо тенденція зміни експорту України, яка склалася за період 2001-2012 рр., збережеться і в майбутньому, то на 2013 рік можна очікувати збільшення експорту до 88792,686 млн. дол. США, тобто на 7,84% порівняно з 2012 роком. При найгіршому сценарію розвитку у 2013 р. обсяги експорту України не будуть нижчими за 70961,594 млн. дол. США, а при найсприятливішому сценарію розвитку обсяги експорту можуть зростати до 106623,781 млн. дол. США. У 2014 р. прогнозний обсяг експорту складе 94809,281 млн. дол. США, що на 15,2% більше за показника 2012 р. та на 6,8% за прогнозного показника 2013 р. У 2015 році можна очікувати зростання обсягів експорту України до 100856,82 млн. дол. США, що на 22,5% більше за показник 2012 р. та на 6,4% більше за прогнозного показника попереднього 2013 року. Отже, порівнюючи темпи зростання прогнозних обсягів експорту можна зазначити тенденцію до уповільнення темпів їх зростання у 2013-2015 рр.

Прогнозні оцінки обсягів імпорту також були отримані на основі адаптивної моделі Бокса-Дженкінса, яка за основними статистичними характеристиками виявилася найбільш адекватною та точною (рис. 2). Отже, за умови, якщо тенденція зміни імпорту України, яка склалася за період 2001-2012 рр., збережеться і в майбутньому, то на 2013 рік можна очікувати збільшення імпорту до 104537,383млн. дол. США, тобто на 14,4% більше порівняно з 2012 роком. При найгіршому сценарію розвитку у 2013 р. обсяги імпорту України не будуть нижчими за 82047,283млн. дол. США, а при найсприятливішому сценарію розвитку обсяги імпорту можуть зростати до 127027,483млн. дол. США. У 2014 р. прогнозний обсяг імпорту складе 112000,555 млн. дол. США, що на 22,6% більше за показника 2012 р. та на 7,14% за прогнозного показника 2013 р. У 2015 році можна очікувати зростання обсягів імпорту України до 119229,031 млн. дол. США, що на 30,5% більше за показник 2012 р. та на 6,5% більше за прогнозного показника попереднього 2014 року.

Отже, порівнюючи темпи зростання прогнозних обсягів імпорту можна зазначити тенденцію до уповільнення темпів їх зростання у 2013-2015 рр. Але треба зазначити, що імпорт України у період 2013-2015 нарощуватиме свої обсяги більше швидкими темпами, ніж експорт, та коефіцієнт випередження складе 1,02.

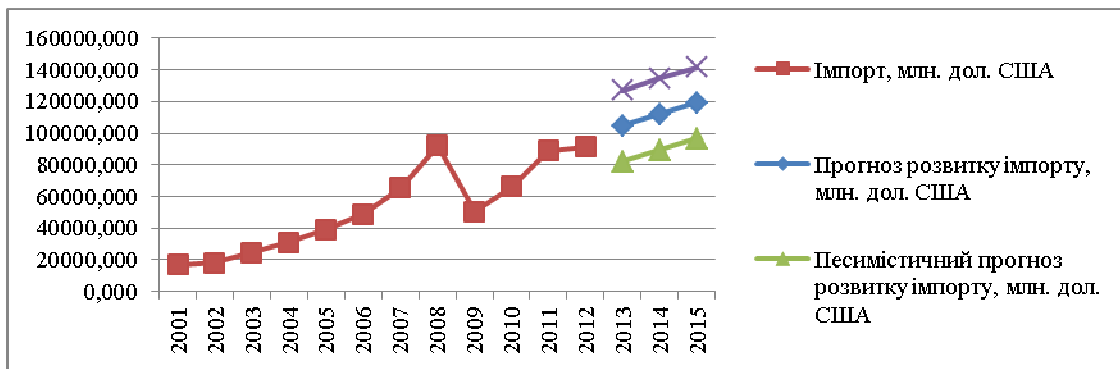


Рис. 2 Фактичні та прогнозні обсяги імпорту України

Треба зазначити, що хоча частка експорту з України до Євросоюзу у загальних обсягах вітчизняного експорту має низхідний тренд протягом останніх 10 років (з 36 % по 22 %), торгівля з країнами цього інтеграційного утворення продовжує відігравати важливу роль у формуванні тенденцій вітчизняної економіки. Формуючи майже чверть вітчизняного експорту та третину імпорту, товарообіг з країнами співтовариства впливає на стан зовнішньоторгівельного балансу України та може спричинювати істотні зміни динаміки секторів національної економіки.

За зазначених умов динаміка зовнішньої торгівлі України з ЄС у прогнозному періоді формуватиметься під впливом таких чинників [3]:

- низької економічної активності і повільного відновлення попиту на ринках країн ЄС;
- конкурентної девальвації валют у низці країн ЄС, що певною мірою обумовлюватиме подальшу втрату цінової конкурентоспроможності вітчизняного експорту порівняно з продукцією виробників із цих країн та вітчизняної продукції порівняно з імпортом на внутрішньому ринку;
- запровадження фінансових заходів підтримки експортної діяльності країнами Євросоюзу, зокрема через експортно-кредитні агентства;
- низької технологічної конкурентоспроможності переважної частини українського експорту.

Таким чином, конфігурація зовнішніх чинників, які визначатимуть динаміку вітчизняного експорту у 2013-2014 рр., залишається традиційною та передбачає [2]:

- незначне збільшення світового попиту на продукцію чорної металургії та стабілізацію цін на метали на світових ринках через ймовірне поживлення інвестиційної активності у розвинутих країнах;
- сприятливі умови для збільшення пропозиції зернових культур вітчизняними сільгоспвиробниками на зовнішніх ринках завдяки прогнозованому збільшенню врожаю в Україні на фоні стійкого зростання світового попиту на продовольство;
- стійке зростання світового попиту на мінеральні добрива внаслідок збільшення обсягів світового виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення його технологічного рівня;
- збільшення попиту на продукцію інвестиційного призначення у країнах СНД, зокрема Росії, внаслідок реалізації запланованих масштабних інвестиційних проектів, що може бути позитивним імпульсом для зростання експорту вітчизняної продукції машинобудування;
- стабільний попит на продукцію вітчизняної харчової промисловості на ринках СНД.

Таким чином, проведений аналіз показників зовнішньої торгівлі довів, що Україна приймає активну участь у глобалізаційних процесах, що не завжди має позитивне значення для національної економічної системи. Так, аналіз дозволяє зробити висновок, що в Україні зберігається несприятлива структура зовнішньої торгівлі, яка негативно впливає на формування зовнішньоторгівельного сальдо платіжного балансу, зменшення приливу валюти в країну, деіндустріалізацію країни та загалом впливає на економічну безпеку країни. Розвиток зовнішньоторгівельних відносин України потребує: розбудови інституційної інфраструктури сприяння експорту та активізація механізмів СОТ для захисту національних економічних інтересів; поглиблення торговельно-економічної інтеграції з країнами-партнерами, митними та інтеграційними союзами та іншими економічними утвореннями; удосконалення митних процедур; вдосконалення фінансових механізмів регулювання та підтримки експортерів; ідентифікації пріоритетних галузей, що потребують державної підтримки розвитку експортної діяльності; диверсифікації структури національного виробництва з орієнтацією на високотехнологічні та інноваційні продукти та послуги.

Література:

1. Власова-Захарченко М.С. Стратегічний аналіз умов експортно-імпортної діяльності України на світових ринках / М.С. Власова-Захарченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – Т. 2, № 1 (5). – С. 45-52.
2. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / [Жаліло Я.А., Покришка Д.С., Белінська Я.В. та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 43 с.
3. Прогнозування зовнішньої стійкості економіки України / [Тишук Т.А., Покришка Д.С., Махортих Д.О., Іванов О.В.]. – К.:НІСД, 2013. – 30 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Ратифікуючи міжнародні конвенції, країни, що регламентують процес трудової міграції, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством, що має важливе значення як для самої країни з точки зору її інтеграції у світове співтовариство, так і для мігрантів, чії права за кордоном істотно розширюються і потребують в захисті.

Як інструмент регулювання чисельності використовується показник імміграційної квоти, який щорічно розраховується і затверджується в країні-імпортері. При визначенні квоти враховуються потреби країни в іноземній робочій силі і за окремими категоріями притягається населення (статевікові групи, освіти і т.п.), а також береться до уваги стан національних ринків праці, житла, політична і соціальна обстановка в країні-імпортері.

Якісний склад працівників-іммігрантів регулюється в приймаючих країнах шляхом використання різних методів (з метою визначення груп іммігрантів, для яких передбачені преференції, в частині першочергового отримання в'їзної візи). Про високі вимоги до якості робочої сили, що прибуває свідчить необхідність проходження процедури визнання наявних у мігранта документів про освіту чи професійну підготовку, а також наявного досвіду роботи за спеціальністю. Віковий ценз є одним з поширених критеріїв відбору іммігрантів. Шанси отримати дозвіл на в'їзд в країну вище у більш молодих претендентів.

Національність іммігранта є якісною ознакою, диференційованими залежно від національного складу приймаючої країни та враховуються для забезпечення.

До числа інших вимог, що пред'являються до якості робочої сили, відносять [4]:

- вимога гарного стану здоров'я у прибуваючого мігранта (характерно для ряду скандинавських країн і США);
- додаткові професійні вимоги, пов'язані з рядом спеціальностей або професій;
- обмеження особистісного і психологічного плану.

Значення тієї чи іншої якісної ознаки при відборі іммігрантів не є постійним і може змінюватися на користь інших пріоритетів. Разом з тим по ряду найважливіших характеристик, таких, як віковий ценз, наявність трудового сертифіката, володіння певною професією і професійною підготовкою, вимоги досить стійкі в часі. Селективність міграційної політики країн-імпортерів виражається також у наданні пільг окремим категоріям мігрантів з метою їхнього залучення в країну. Так, пріоритетним правом одержання дозволу на імміграцію користуються бізнесмени, які передбачають відкрити справу в країні перебування.

Однією з цілей імміграційної політики є захист національного ринку праці від неконтрольованого припливу іноземної робочої сили. Для здійснення цієї мети держави-імпортери застосовують заходи, спрямовані на скорочення або запобігання імміграції, а також на скорочення іноземної робочої сили в країні перебування. Багато країн-імпортерів робочої сили прийняли і реалізують державні програми стимулювання репатріації офіційно зареєстрованих іноземців, у яких переважають економічні стимули.

Сучасна міжнародна трудова міграція характеризується активізацією і зростанням впливу країн - експортерів робочої сили, які застосовують різні методи і засоби для досягнення цілей еміграції, а саме [2]:

- методи та засоби захисту інтересів держави-експортера трудових ресурсів шляхом регулювання масштабів еміграції та якісного складу емігрантів, які виїжджають за межі країни. Більшість держав демонструють своєю еміграційною політикою повагу прав своїх громадян на вільне переміщення. Деякі країни проводять політику стримування еміграції, особливо у відношенні висококваліфікованих спеціалістів та при нестачі кваліфікованої робочої сили, а також за несприятливої демографічної ситуації;
- методи використання еміграції з метою забезпечення ресурсами економіки країни шляхом залучення валютних коштів трудящих-мігрантів. Для цього в національних банках відкривають емігрантам валютні рахунки під більш високу процентну ставку, створюють їм вигідні умови використання своїх валютних коштів для придбання товарів і виробничого устаткування і т.д. Ряд держав прямо зобов'язує трудящих-емігрантів переводити в країну походження значну (іноді диференційовану за категоріями) частку отриманої за кордоном заробітної плати. Держава приваблює також кошти приватних посередницьких організацій, що займаються працевлаштуванням громадян за кордоном шляхом введення обов'язкових внесків і страховок;
- методи і засоби з захисту прав трудящих-емігрантів шляхом використання двосторонніх угод та контрактної форми найму робочої сили для роботи за кордоном, яка повинна забезпечити певні економічні і соціальні гарантії, а також шляхом організації установ, фондів, представництв, призначення спеціальних посадових осіб тощо, з метою контролювання за виконанням умов міжнародних угод з трудової міграції, вирішення спірних питань в країні перебування мігрантів та дотримання їх основних прав.

У посольствах і представництвах деяких країн за кордоном призначаються аташе з праці, які покликані забезпечувати захист прав трудящих-мігрантів, у тому числі вирішення спірних питань при їх розміщенні, ведення переговорів з роботодавцями.

Держава прагне виробити такий механізм регулювання міграції, який дозволяв би поєднувати захист державних інтересів та її громадян. Одним з інструментів реалізації даної задачі є введення порядку обов'язкового державного ліцензування діяльності по найму громадян для роботи за кордоном. Мета ліцензування - наділення правом посередництва при працевлаштуванні за кордоном тільки тих організацій, які володіють достатніми знаннями, досвідом роботи, мають у своєму розпорядженні надійні міжнародні зв'язки і здатні нести матеріальну та юридичну відповідальність за результати своєї діяльності [1].

Розвиток міграційної ситуації в Україні обумовлений політичними та соціально-економічними процесами, що відбуваються як в Україні, так і світі в цілому.

Основними чинниками впливу на розвиток міграційної ситуації в країні є:

- концептуальна невизначеність державної міграційної політики України;
- інтеграція України в міжнародний ринок праці, яка супроводжується критичним відтоком робочої сили за межі країни;
- демографічна криза в державі та неможливість її подолання без запровадження імміграційної політики, спрямованої на стимулювання імміграції в Україну, як одного із факторів подолання такої кризи;
- недостатність фінансового забезпечення, відсутність автоматизованих систем обліку інформації про населення та міграційні потоки, місць розміщення незаконних мігрантів та біженців, неврегульованість питань здійснення перекладу заяв біженців та надання їм правової допомоги, недостатність ресурсного та кадрового забезпечення відповідних органів виконавчої влади.

Для розв'язання існуючих проблем у сфері міграції уряд країни має здійснити наступні заходи [4]:

- удосконалення законодавчого регулювання міграційних питань, насамперед, трудової і вимушеної міграції, міграції у формі малого прикордонного руху, виїзду з України громадян України, в'їзд в Україну іноземців та осіб без громадянства з метою працевлаштування, навчання, відпочинку, запровадження інститутів допоміжного та тимчасового захисту, удосконалення законодавства у сфері боротьби з незаконною міграцією;
- встановлення, обґрунтованих відповідно до поточної демографічної ситуації та ситуації на ринку праці, необхідних обсягів імміграції;
- недопущення встановлення привілеїв чи обмежень стосовно мігрантів за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками;
- забезпечення кожному, хто на законних підставах перебуває на території України, свободи пересування, вибору місця проживання, права вільно залишати територію України, за винятком обмежень, встановлених законом, а також забезпечення права громадян України на безперешкодний повернення в Україну;
- боротьба з проявами ксенофобії та расизму;
- врахування міграційної ситуації в регіонах, стимулювання раціонального територіального розподілу мігрантів територією України;
- запобігання масовим стихійним та нерегульованим внутрішнім і зовнішнім міграціям населення;
- посилення соціального та правового захисту трудових мігрантів - громадян України, які працюють за кордоном, через укладання міжнародних договорів України у сфері працевлаштування і соціального захисту;
- всебічного сприяння поверненню в Україну закордонних українців;
- створення в Україні сприятливої міграційної ситуації як необхідної умови сталого соціально-економічного і культурно-освітнього розвитку країни;
- збереження трудового та інтелектуального потенціалу держави;
- розвиток міжнародного співробітництва у сфері міграції, зважаючи на необхідність забезпечення національних інтересів України у співробітництві з іншими державами та міжнародними організаціями.

Отже, регулювання міжнародної міграції робочої сили повинно здійснюватися з урахуванням соціально-економічних та демографічних чинників розвитку України. Міграційна політика повинна бути направлена на повернення в Україну громадян України та зменшення їх еміграцій, створення сприятливих соціально-економічних умов для заохочення внутрішньої міграції як альтернативи зовнішній, створення правових інститутів допоміжного та тимчасового захисту іноземців тощо.

Література:

1. Карпачова Н.І Трудова міграція з України в контексті загальноосвітніх міграційних процесів: основні причини трудової міграції / Н.І. Карпачова // Безпека життєдіяльності. - 2010 - №7. - С. 5-8.
2. Пугіна О.Г. Міжнародна міграція: [навчальний посібник] / О.Г. Пугіна, С.Е. Сардак. - К.: Альма-Матер, 2010. - 312с.
3. Корчун М.О. Міграційні процеси в Україні [Електронний ресурс] / М.О. Корчун. - Режим доступу: <http://intkonf.org/korchun-mo-migratsiyini-protsesi-v-ukrayini/>.
4. Щербакова Е. Международная миграция: тенденции и перспективы [Електронний ресурс] / Е.Щербакова. - Режим доступу: http://www.perspektivy.info/srez/val/mezhdunarodnaia_migraciya_tendencii_i_per_spektivy_2010-12-04.htm

ДОСВІД ФРН У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПРОВІДНИМИ ДЕРЖАВАМИ-ЧЛЕНАМИ ЄС

Об'єднання Європи та зміцнення інтеграції в рамках Європейського Союзу з самого початку становили головний пріоритет для Німеччини, а сама Німеччина відіграє в ЄС ключову роль. Однак кризові явища в Євросоюзі призводять до суттєвих змін у поглядах європейської громадськості на подальші перспективи європейської інтеграції. Тривалість та складність пошуку шляхів виходу з важкої політичної та економічної кризи ЄС свідчить про наявність відчутних розколів всередині спільноти.

У багатьох державах ЄС різко знизився рівень суспільної згоди щодо можливості подальшої інтеграції нових членів. Німеччина завжди була активним прибічником розширення ЄС. Проте, сьогодні європейська політика ФРН стає дедалі більше орієнтованою на забезпечення власних національних інтересів та на безпрецедентне розширення сфери свого фінансового контролю всередині Євросоюзу.

Слід відмітити, що донедавна європейська політика Німеччини базувалася на наступних принципах:

- міцний «тандем» із Францією, який розглядався як «мотор інтеграції»;
- підтримка менших держав-членів ЄС, для яких Німеччина відігравала роль «мосту до Брюсселю» з метою захисту їх національних інтересів на загальноєвропейському рівні;
- посилення ролі Європейської Комісії (ЄК) та Європейського Парламенту (ЄП),
- роль головного «платника» до бюджету Євросоюзу без наполягань на інституційному представництві в структурах ЄС пропорційно розміру внесків.

Сьогоднішні реалії свідчать про певний перегляд цих принципів. Зміни в європейській політиці Німеччини обумовлені, насамперед, новими рамковими умовами у політиці розширення Євросоюзу. Після падіння «залізної завіси» ключовим зовнішньополітичним пріоритетом ФРН була стабілізація внутрішньої ситуації у центральній- та східноєвропейських державах та розширення ЄС за їх рахунок. На сучасному етапі є очевидним, що процес інтеграції держав ЦСЄ відбувся без належної виконання задекларованих механізмів. ЄС. Також все ще не вдалося подолати суттєві розбіжності в економічному розвитку держав-членів. Провал проекту Європейської Конституції, боргова криза Греції та криза єврони засвідчили, наскільки важкою є оптимізація процесів прийняття рішень та впровадження їх результатів у ЄС. Через це європейська політика Німеччини стає дедалі одноосібною та орієнтованою насамперед на національні інтереси.

Свого часу, спостерігався певний розкол у тандемі Німеччини та Франції, а владний баланс помітно зсунувся у бік ФРН. Розходження стали особливо очевидними після приходу до влади у Франції (у травні 2007р.) президента Ніколя Саркозі, висловлювання якого неодноразово носили образливий для Німеччини характер. В умовах поглиблення світової фінансово-економічної кризи розкол у цьому тандемі загрожував дієздатності всього Євросоюзу, що змусило сторони наприкінці 2008 р. дійти компромісу та знову об'єднати зусилля. Тому незважаючи на постійні розходження, «тандему» двох держав на сьогоднішній день нема альтернативи, бо здатність Берліну та Парижу знаходити консенсус у впровадженні різних політик є об'єднувальним чинником навколо певних рішень для більшості країн, аніж дії однієї з них. Нині, помітно зменшується підтримка Німеччиною Європейської Комісії. В своїй промові в Брюгге федеральний канцлер Ангела Меркель проголосила перехід від «методу співтовариств» до «методу союзу». Таким чином, більшої ваги набуває Європейська Рада, в якій Німеччина має великий вплив.

Також можна констатувати все більше дистанціювання Німеччини від інтересів менших країн. Це є своєрідним наслідком зменшення ваги Єврокомісії, яка завжди представляла інтереси насамперед даних держав членів.

Зараз у Німеччині відчутно розповсюджується опір проти сплати до бюджету ЄС непропорційно великого внеску, порівняно з іншими державами. Небажання Німеччини надалі бути головним донором європейського бюджету співпало і з тією обставиною, що економіка ФРН переросла внутрішній ринок ЄС. Динаміка німецького експорту сьогодні все більшою мірою залежить від торгівлі з так званими новими центрами зростання. Водночас, 60% (2010 р.) загальних обсягів зовнішньоторговельного обороту ФРН припадають на внутрішній ринок Євросоюзу.

ФРН є однією з найбільш потужних країн-експортерів промислових товарів: з 1986 по 2008 рр. Німеччина 10 разів посідала 1-е місце у світі за обсягами експорту, випереджаючи США та Японію, однак в 2009 р. поступилася Китаю, а в 2010 р. вже посіла 3-тє місце, після Китаю та США [4].

Частка зовнішньої торгівлі ФРН у ВВП є дуже високою (у 2010 р. – 71,6%). Зважаючи на це, Німеччина дуже зацікавлена у розширенні своєї присутності на зовнішніх ринках. В 2010 р. експорт товарів ФРН становив 951,9 млрд. євро, імпорт – 797,6 млрд. (позитивне зовнішньоторговельне сальдо – 154,3 млрд. євро) Найбільшими торговельними партнерами Німеччини (2010 р.) за загальними обсягами зовнішньоторговельного обороту є Франція (152,45 млрд. євро, 8,6%), Нідерланди (132 млрд. євро, 7,5%), Китай (130,17 млрд. євро, 7,4 %), США (110,63 млрд. 6,3 %), Італія, Великобританія, Австрія, Бельгія, Швейцарія, Польща і на 11 місці

знаходиться Росія (58,14 млрд. євро, 3,3 %). Німецька частка у загальних обсягах торгівлі ЄС з Китаєм становить 47 %. До найважливіших зовнішньоторговельних партнерів Німеччини поза Європою належать також Японія (14 місце), Республіка Корея (20 місце), Бразилія (21 місце), Індія (24 місце).

Україна у структурі зовнішньої торгівлі Німеччини посідає невисокі місця. Так, у 2010 р. вона була 38-ою у списку країн-імпортерів та 50-ою серед експортерів [5]. За даними Федерального бюро статистики обсяги двосторонньої торгівлі між Україною та ФРН становили у 2010 р. 7955,93 млн. дол. (експорт до України – 5839,71 млн. дол., імпорт – 2116,22 млн. дол.). Сальдо двосторонньої торгівлі у 2010 році залишилося для України негативним (3723,49 млн. дол.).

Важливим етапом європейської інтеграції стало створення економічного та валютного союзу та введення єдиної європейської валюти євро. Німеччина отримала чи не найбільшу вигоду від його впровадження. Втім, вагання Німеччини на початку боргової кризи Греції навесні 2010 р. щодо доцільності втручання та допомоги грецькому уряду ледь не призвели до дуже негативних наслідків і дестабілізації усієї євросони.

Результатом тривалих та надзвичайно складних перемовин всередині ЄС стало запровадження в травні 2010 р. «Європейського фонду фінансової стабільності» (European Financial Stability Facility (EFSF)). Це було лише тимчасовим запобіжним заходом, втім через загрозу подальших дефолтів деяких держав євросони даний механізм був терміново реформований, що призвело до надзвичайного посилення ролі Німеччини у сфері контролю та розпорядження фінансами Фонду, а також борговими зобов'язаннями держав ЄС. На думку аналітиків Німеччина фактично контролює EFSF, і як результат, від неї тепер залежить доля усіх держав ЄС, яким потрібна або рано чи пізно знадобиться фінансова допомога.

Затяжна криза нині охоплює все більше держав-членів євросони, до зони ризику потрапила навіть Франція. Успіх подолання кризи значною мірою залежить від Німеччини як найбільш сильної та стабільної економіки ЄС. На порядку денному стоїть питання значного посилення управління фінансами та контролю за бюджетною дисципліною. Німеччина та Франція виступають за інституціоналізацію цієї сфери, зокрема через створення так званого економічного уряду ЄС, який би контролювався урядами держав-членів. Це, в свою чергу, потребує внесення змін до установчих договорів ЄС. Ідею уряду підтримують не всі. І хоча рішення останніх двох самітів ЄС вказують на чіткий рух у даному напрямку, існують ознаки очевидного розколу всередині Євросоюзу.

Під час саміту держав-членів євросони у жовтні 2011 р. була прийнята низка важливих рішень в напрямку посилення економічного союзу, зокрема про:

- посилення контролю над національними бюджетами;
- часткове списання боргів Греції у розмірі 50 % її заборгованості;
- рекапіталізацію провідних європейських банків;
- збільшення розміру Європейського стабілізаційного фонду з 440 млрд євро у вигляді гарантій країн євросони до 1 трлн.євро.

На думку більшості експертів, погоджені на сьогодні рішення не є повністю заспокоїливими для ринків і досі не створили повноцінні передумови для забезпечення євро від краху. Однак стабільність Німеччини та її зростаючий вплив на ситуацію є на сьогодні чи не єдиною гарантією можливості подолання європейської кризи.

Література:

1. Роль Німеччини у формуванні стратегічних взаємозв'язків між провідними державами-членами ЄС: висновки для України". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/700/>
2. World Trade Report 2011 // World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf - P. 25

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

ХАРАКТЕРИСТИКА РОСІЙСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Початок ХХІ ст. характеризується динамічними змінами у світовій економіці й світогосподарських зв'язках: наростають процеси глобалізації й регіоналізації, підсилюють свій вплив ТНК, зміцнюють позиції Китаю, Індії, Бразилії, загострюються світові фінансові й енергетичні проблеми, не втрачають актуальності вже відомі глобальні виклики - демографічні, продовольчі, екологічні й інші. Характерна риса державного регулювання економіки початку ХХІ століття спрямована на все більш орієнтацію бюджету на рішення соціально-економічних завдань. Частка видатків федерального бюджету США на соціальні цілі, включаючи розвиток людського капіталу (утворення, охорона здоров'я), соціальне страхування й допомогу перевищила в 2005 р. 60%; частка таких видатків у консолідованому бюджеті ще вище. Згадане протиріччя між соціальною

орієнтацією бюджету й загальної досить низкою часток перерозподілу національного доходу як через федеральний, так і консолідований бюджет насправді відображає досягнення якогось оптимуму між економічними й соціальними цілями макроекономічної політики й шляхами їхньої реалізації - використанням насамперед ринкових механізмів для створення ВВП і соціальною відповідальністю держави за виробництво суспільних благ і активних заходів для їхнього забезпечення.

В 2006 р. США посідали перше місце у світі по обсязі номінального ВВП (більше 13 трлн. дол.) і третє - по ВВП на душу населення (44 тис. дол. - після Люксембургу й Норвегії) . У темпах росту ВВП (в 2005 і 2006 р. - на рівні 3.1%) Сполучені Штати хоча й поступаються швидкоростучим новим ринковим економікам - Китаю , Індії, Бразилії (8-10%) і Росії (6-7%), але помітно випереджають показники Західної Європи і Японії (1-1.5%). При гігантській величині американського ВВП це збільшує кількісний розрив у масштабах економік між США і їхніми традиційними партнерами-конкурентами.

Для США облік природних ресурсів і особливо людського капіталу й науково-технічного потенціалу як елементи національного багатства представляється особливо актуальним, оскільки по провідних ресурсних показниках ця країна як і раніше займає лідируючі позиції в сучасній світовій економіці. Росія забезпечена багатьма природними ресурсами значно краще, ніж США й інші країни миру. Відповідно до оцінок, у ній зосереджено 25% світових мінеральних ресурсів. По цілому ряді ресурсів ми займаємо лідируючі позиції у світі - 1-е місце по запасах і видобутку газу, 7-е - по запасах нафти (2-е - по видобутку), 3-е - по запасах вугілля, 4-е - по запасах металевих руд, 1-е - по лісових ресурсах. Незважаючи на те, що природні ресурси є важливим елементом національного багатства країни (при розширювальному його трактуванні), їхній достаток, як думають багато економістів, служить фактором однобічної сировинної орієнтації економіки Росії, перешкоджає диверсифікованості економіки й розвитку наукомісткого сектора. Для оцінки положення США й Росії у світовій економіці істотно більше важливе зіставлення їх науково-технічних і людських ресурсів .США - безумовний науково-технічний лідер сучасного миру. В 2006 р. на наукові дослідження й дослідно-конструкторські розробки країна витратила 342 млрд. дол., що склало близько 40% сукупного показника найбільше розвинених країн миру .

Нинішній рівень російсько-американських відносин можна охарактеризувати, як обмежене партнерство. У цьому немає нічого дивного або того, що шокує. У Росії ситуація в соціальній сфері поступово поліпшується, хоча нас важко порівнювати зі США й іншими розвиненими країнами - занадто велике наше відставання за рівнем життя й інших соціальних індикаторів. Показовим є, наприклад, рівень соціального розшарування населення: розрив у доходах 10% найбільш високоприбуткових груп населення й 10% з найбільш низькими доходами в 2006 р. перевищував у Росії 15 разів, а з урахуванням нелегальних доходів -35 разів.

Не тільки в соціальній сфері, але й далеко не по всіх макроекономічних показниках ситуація в США є позитивною. Серйозну проблему представляють дефіцити федерального бюджету, торговельного й платіжного балансів, що приводять до нагромадження державного боргу країни (65% ВВП в 2006 р.). Хоча дефіцит федерального бюджету демонструє тенденцію до скорочення (3.6% ВВП в 2004 р. і 1.9% в 2006 р.), дефіцитність торговельного й платіжного балансів продовжує збільшуватися, що вкрай ускладнює обслуговування державного боргу.

В 2007 р. у країні вибухнула криза системи іпотечного кредитування. Швидкий ріст обсягу неповернених кредитів на придбання нерухомості не тільки привів до дестабілізації національного фінансового ринку, але й під кінець року спровокував більше глобальну фінансову кризу. У багатьох провідних банків миру виникли серйозні проблеми з ліквідністю, відбувся різкий спад на фондових ринках.

Триваюче вже тривалий час зниження курсу долара відносно євро й інших світових валют дає чимало переваг американським експортерам, але одночасно підриває довіра іноземних інвесторів до американської валюти. Проте представляється, що ефективно функціонуюча модель ринку в сполученні із продуманим державним регулюванням дозволить США впоратися із проблемами й зберегти вектор стійкого соціально-економічного розвитку.

Що стосується макроекономічних перспектив Росії, те перед нею коштують набагато більше складні й важкі завдання. У першу чергу мова йде про переклад економіки з мінерально-сировинної моделі на модель інтенсивного наукомісткого розвитку. Країні потрібна модернізація всього технологічного парку промисловості, модернізація, а часто й створення багатьох базових ефективних ринкових інститутів, усілякий розвиток систем науки й утворення, підвищення рівня життя населення й розвиток соціальної сфери. Таким чином, перед Росією коштують завдання іншого порядку, зв'язані зі значним відставанням країни від більше розвинених держав миру. Однак потенціал Росії величезний. При збереженні високих темпів росту й розумної державної економічної політики перспективи її цілком сприятливі.

Констатуючи досить високу ефективність сучасного державного регулювання в США, необхідно відзначити його якісно нову рису - прагнення знайти оптимальну пропорцію між ринком і державним втручанням, незважаючи на розходження ідеологічних і політичних поглядів тієї або іншої американської адміністрації. Очевидно, що на початку XXI століття, незважаючи на тривалі політичні дискусії, які підкреслюють розходження між ліберальними й консервативними цінностями, у реальному житті спостерігається явне зближення соціально-економічної політики Демократичної й Республіканської партій США. З одного боку, республіканці відмовилися від багатьох, що здавались колись непорушними постулатів, орієнтованих на різке зменшення ролі держави в економіці й соціальній сфері, а з іншого боку - демократи

взяли на озброєння чимало з концептуального арсеналу республіканців. Це відображається як у соціально-економічних платформах обох головних партій США на виборах 2000 і 2004 р., так і в практичній діяльності останніх демократичних і республіканських адміністрацій.

Література:

1. 1.Иоаннесян С.Л. Перспективы российско-американского экономического сотрудничества в 1996-2000 гг. / С.Л. Иоаннесян // США: экономика, политика, идеология. — 1996. — № 7. — С.13-22.
2. 2.Мельников Ю. М. Становление и развитие современных российско-американских отношений / Ю. М. Мельников // США: экономика, политика, культура. — 1999. — №12. — С. 66-74.
3. 3.Смирнов В.Е. Торгово-экономическое сотрудничества России и США / В.Е. Смирнов // БИКИ. — 2009. — № 52-53. — С. 2-6.
4. 4.Aslund A., Olcott M.B. Russia after Communism / A. Aslund, M.B. Olcott. Washington D.C. — 1999. — 156 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.worldcat.org/title/russia-after-communism/37322131>
5. 5.Olding-Smee J. IMF and Russia in the 1990s / J. Olding-Smee. — 2004. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04155.pdf>

КОБЗЄВА К.І.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

УКРАЇНО-ПОЛЬСЬКІ ВІДНОСИНИ ЯК ОДИН З НАПРЯМІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Розвиток відносин стратегічного партнерства з Республікою Польща є пріоритетним напрямком зовнішньої політики України. Геополітичне розташування України та Польщі, територіальна близькість, традиційні економічні зв'язки та взаємний інтерес створили сприятливі передумови для того, щоб торговельно-економічні відносини між Україною та Республікою Польщі набули якісно нового виміру.

Необхідність розвитку всебічних відносин з Польщею зумовлена також тим, що вона є членом НАТО і членом Європейського Союзу. З огляду на це поглиблення українсько-польських відносин, що сприятиме досягненню стратегічної мети зовнішньої політики України - інтеграції в європейські та євроатлантичні структури.

Економічні відносини між Україною та Польщею регулюються міждержавними угодами (близько 200 угод) й охоплюють головні питання, пов'язані з економічною співпрацею, охороною інвестицій і униканням подвійного оподаткування, а також низкою міждержавних угод, котрі стосуються окремих питань співробітництва.

Як і будь-яка система, яка розвивається, українсько-польські взаємовідносини мають певні етапи і цикли розвитку. Для них характерні періоди активізації, гальмування, пошуків компромісів і певного охолодження. Це пов'язано як з внутрішнім розвитком українського і польського суспільств, так із зовнішніми факторами: світовою кон'юктурою, позицією провідних західних держав стосовно тих чи інших подій у світі і їх впливом на зовнішню політику України та Польщі. Тому українсько-польські відносини необхідно розглядати в контексті євроінтеграційних і глобальних світових процесів, враховуючи міжнародну ситуацію, наявні інтереси провідних держав й міжнародних структур.

Республіка Польща - один з головних торговельних партнерів України. На сьогодні основну частину польського імпорту з України становлять сім товарних груп. Це мінеральні продукти, частка яких становить 54,99%, метали і вироби з них - 20,39%, продукція хімічної і пов'язаної з нею галузей - 11,08%, деревина і вироби з неї - 3,02%, машини, механізми, ус-таткування - 1,97%, продукти рослинного походження - 1,63%, живі тварини і продукти тваринництва - 1,5%.

В експорті Польщі в Україну найбільші обсяги припадають на такі основні групи товарів, як машини, механізми, устаткування - 11,28%, продукція хімічної і пов'язаної з нею галузей - 10,91%, пластмаси і вироби з них - 10,10%, промислові товари - 8,79%, продовольчі товари - 8,46%, текстиль і текстильні вироби - 7,14%.

Отже, досягнуто значних успіхів у економічній співпраці. Однак досі в товарообігу між Україною та Польщею польський експорт значно перевищує імпорт. Це одна з причин, що змушує Польщу цінувати зв'язки з Україною, оскільки порушення відносин між двома державами зумовить втрату для Польщі великого ринку збуту для своєї продукції.

Економічна співпраця між Україною і Польщею продовжує надалі активно розвиватися. Це передусім стосується таких галузей, як сільське господарство та сфери переробки його продукції, машинобудування, літакобудування, енергетика, теплопостачання, військово-промисловий комплекс, фармація та медичне устаткування. Саме внаслідок розвитку взаємовигідної співпраці у зазначених галузях і багатьох інших перспективних напрямках можна в декілька разів збільшити частку виробленої продукції в українсько-польському товарообігу, запобігти його зниженню.

Збільшенню товарообігу значно сприяла робота постійних українсько-польських економічних форумів і семінарів, організатором яких здебільшого була Польща. Вона передає досвід у реформуванні економіки України, активно сприяє розбудові економічних відносин, діяльності українсько-польської Міжурядової комісії з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва.

Тісна співпраця між двома державами сприяє і розвитку інвестиційного співробітництва. На сьогодні існує така структура цих капіталовкладень: 55,9% – інвестиції в промисловість; 27,4% – у фінансовий сектор; 11,2% – у торгівлю. Найвагоміші інвестиції (станом на кінець 2011 року) припали на промисловий сектор: на хімічну промисловість – 18,9%; деревообробну – 9,9%; металообробну – 4,3%; виробництво продуктів споживання – 3,7%; виробництво мінеральних продуктів – 2,3%; фармацевтичну промисловість – 2,1%.

Отже, процеси розширення НАТО і ЄС суттєво вплинули на інтенсивність та динаміку двосторонньої співпраці між Україною та Польщею в досліджуваній період, трансформували формат двосторонніх відносин.

Польща як член Європейського Союзу зможе відіграти активну посередницьку роль у діалозі між Україною та Євросоюзом, будучи в українських справах не лише найініціативнішою, а й найкомпетентнішою державою з-поміж членів ЄС. Тим більше, що Республіка Польща постійно надавала підтримку Україні стосовно євроінтеграційних прагнень останньої і намагається виконати роль своєрідного механізму, який формально приведе Україну до ЄС. З іншого боку, без здійснення комплексу заходів стосовно адаптації правових та економічних умов України до загальноєвропейських параметрів може виникнути лінія поділу між Україною та розширеним ЄС.

Предметне вивчення українсько-польських відносин протягом 1991-2012 рр. дозволяє стверджувати, що стосунки між Україною та Польщею пройшли тривалий, не позбавлений суперечностей, але динамічний та конструктивний шлях становлення і розвитку. Розглядаючи відносини між Україною і Польщею, необхідно відзначити їх насиченість, результативність, виваженість підходів на урядовому, дипломатичному і міжпарламентському рівнях.

Література:

1. Будкін В., Петренко З. Співробітництво прикордонних регіонів України і Польщі: сучасний стан та можливі перспективи // Україна і Польща - стратегічне партнерство. Історія. Сьогодення. Майбутнє. - К.: Вид-во українського фітосоціологічного центру, 2002. - Ч. П. - С. 46-52.
2. Лотоцький С., Трохимчук С. Україна в світовому геополітичному просторі // 36 наук. пр. - Львів: Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка, 2007. - 192 с.
3. Павленко С. Відносини України та Польщі в контексті європейської інтеграції // Україна і Польща - стратегічне партнерство. Історія. Сьогодення. Майбутнє. - К.: Вид-во українського фітосоціологічного центру, 2007. - Ч. П. - С.30-39.
4. Савельєв Є.В., Мельник В.В., Чоботар С.І. Українсько-польські економічні відносини у контексті стратегічного партнерства. - Тернопіль: Економічна думка, 2008. - С. 280-285.

КОСІВЧЕНКО М.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД

Одним з важливих векторів зовнішньоекономічної діяльності України є співпраця з країнами Співдружності незалежних держав (СНД), зокрема з Російською Федерацією. Взаємовідносини України з країнами СНД впродовж тривалого часу будувалися і продовжують розвиватися на основі двосторонніх та багатосторонніх торговельно-економічних угод. Історично сформовані коопераційні зв'язки між країнами зумовлюють орієнтацію української зовнішньої торгівлі на ринки саме цих країн. Співробітництву сприяє також наявність спільного державного кордону України з Республікою Білорусь, Молдовою та Російською Федерацією. Україну з країнами СНД об'єднують також такі спільні стратегічні пріоритети, як реформування та розвиток національних економік, проведення ефективної спільної політики, інтеграція у світовий економічний, інформаційний, політичний та культурний простір.

Країни СНД є головними торговельними партнерами України, частка яких у загальному товарообігу України у 2012 р. склала 42%, у тому числі в експорті України на групу цих країн припало 38% від загального обсягу експорту країни, в імпорті – 45 %.

У товарній структурі українського експорту до країн СНД у 2012 р. найбільшу частку становили машини та устаткування (33%), чорні та кольорові метали та вироби з них (22%), продовольчі товари і сировина (18%). Частка продукції хімічної промисловості склала 11%, мінеральних продуктів 8%. Найменші обсяги у товарній структурі експорту України до країн СНД становили промислові вироби (3%) та деревина і вироби з неї.

У загальній структурі імпорту товарів з країн СНД в Україну у 2012 р. переважили поставки мінеральних продуктів (67%) від імпорту з країн СНД). На другому місці – машини та устаткування,

транспортні засоби та прилади (10 %), на третьому – продукція хімічної промисловості та пов'язаної з нею галузей (9%). Україна з країн СНД також отримала чорні та кольорові метали та вироби з них(7%), продовольчі товари та сировину(3%). Найменше, по 2 %, в товарній структурі імпорту товарів з країн СНД в Україну мали промислові вироби з неї.

Особливе місце у зовнішньоторговельній діяльності України з країнами СНД посідає Російська Федерація, частка якої у загальному зовнішньоторговельному обороті (ЗТО) України у 2012 р. становила 33% (76% від ЗТО України з країнами СНД). Частка Росії у сукупному експорті України до країн СНД у 2012 р. склала 77%, а в імпорті – 78%. В експортно – імпортних операціях між країнами спостерігається від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. Україна експортує до Росії чорні метали, транспортне устаткування, продукцію хімічної промисловості та агропромислового комплексу. Основними статтями імпорту з Росії в Україну є паливно – енергетичні ресурси, транспортні засоби, лісоматеріали, кольорові метали, ядерні реактиви, синтетичний каучук тощо.

Другим за значенням торговельним партнером України серед країн СНД є Республіка Білорусь, частка якої у ЗТО України з країнами СНД у 2012 р. становила 9%. Частка цієї країни у сукупному експорті товарів нашої держави до країн СНД склала 7% , а в імпорті – 11%. Для зовнішньої торгівлі України з Республікою Білорусь на протязі 2002 – 2012 рр. характерним є від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. Основними статтями експорту України до Білорусі є недорогочінні метали, машини і устаткування, сільськогосподарська продукція, продукти харчування, імпорту – нафтопродукти, калійні добрива, полімери етилену, машини для сільського господарства.

Третім партнером України серед країн СНД за обсягом сукупного зовнішньоторговельного обороту є Казахстан, на який припадає 6 % від ЗТО України з країнами СНД. У 2012 р. у зовнішній торгівлі України з Казахстаном сальдо зовнішньої торгівлі було додатнім. Частка Казахстану в експорті товарів до країн СНД становить 7%, в імпорті - 5 %. У структурі українського експорту переважають машини, устаткування і запчастини до них, продукти харчування. Україна імпортувала з Казахстану продукцію агропромислового комплексу, енергоносії, продукцію металургійної, нафтохімічної промисловості, мінеральну сировину. Пріоритетними напрямками розвитку двосторонніх торговельно–економічних відносин між країнами є: енергетика; машинобудування; аерокосмічна галузь; переробка сільськогосподарських продуктів; науково-технічне співробітництво.

Частка Азербайджану у сукупному ЗТО України з країнами СНД становить 2 %. У сукупному експорті товарів України до країн СНД на Азербайджан припадає 3%, в імпорті на 2%. Найбільш активно до Азербайджану експортується продукція металургійного комплексу та харчової промисловості. Великим попитом в Азербайджані користується продукція компанії «Рошен», «АВК», «Сандора» та ін. Основу азербайджанського експорту в Україну складають: сира нафта, авіаційний керосин, продукція переробки овочів та фруктів, алкогольні та безалкогольні напої, різні хімічні продукти, полімерні матеріали та вироби із них.

Особливе місце в зовнішньоекономічних відносинах України займає Республіка Молдова. У зв'язку з незначним обсягом внутрішнього ринку та обмеженими експортними можливостями Молдова посідає п'яте місце серед країн СНД за обсягами ЗТО(2% від ЗТО з країнами СНД). Її частка в сукупному експорті товарів України в країні СНД складала 3%, в імпорті – менше 1%. Основними статтями експорту України до Молдови є продукція агропромислового комплексу, енергоносії, продукція металургійної, хімічної промисловості, машинобудування, деревообробної промисловості.

Активну участь у зовнішній торгівлі з країнами СНД беруть регіони України. Найбільші обсяги експорту товарів до країн СНД у 2012 р. направили Донецька (3404,6 млн. дол. США), Дніпропетровська (2620,4 млн. дол. США), Луганська (2338,8 млн. дол. США) області, м. Київ (2004,5 млн. дол. США) та Запорізька область(1579,8 млн. дол. США). Найменше товарів експортували Тернопільська (34,9 млн. дол. США) і Чернівецька (36,3 млн. дол. США) області та м. Севастополь (44,6 млн. дол. США).

Аналізуючи розподіл регіонів України за обсягами імпорту товарів з країн СНД, слід зазначити, що найбільше продукції імпортували м. Київ (11362,5 млн. дол. США). Найменші обсяги імпорту товарів з країн СНД мали Чернівецька (6,9 млн. дол. США), Тернопільська (14,8 млн. дол. США) області, м. Севастополь (15,1 млн. дол. США) та Херсонська область (23,5 млн. дол. США).

Для оцінки стану експортно-імпортної діяльності регіонів України з країнами СНД проведено розрахунки коефіцієнту збалансованості зовнішньої торгівлі, який враховує співвідношення зовнішньоторговельного обороту та сальдо зовнішньої торгівлі.

Встановлено, що для 7% регіонів України характерна значна незбалансованість імпорту – це Закарпатська область та м. Київ, в яких імпорт товарів з країн СНД значно перевищує його експорт. До групи порівняної збалансованості імпорту потрапили 26 % регіонів України. Зовнішню торгівлю цих областей з країнами СНД можна охарактеризувати як порівняно збалансовану з незначним переважанням імпорту.

Найбільш чисельнішу групу становлять регіони з порівняною збалансованістю експорту, в яких коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності коливається від 0 до 0,5, а зовнішня торгівля характеризується позитивним сальдо з незначним переважанням експорту.

**Оцінка зовнішньої торгівлі регіонів України з країнами СНД
за коефіцієнтом збалансованості зовнішньої торгівлі**

Зазначення коефіцієнту збалансованості зовнішньоторговельній діяльності	Інтерпретація зовнішньоторговельної діяльності	Області
Від -1 до -0,5	Область зазначеної незбалансованості імпорту	Закарпатська, м. Київ
Від -0,5 до 0	Область порівняної збалансованості імпорту	Житомирська, Івано – Франківська, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Рівненська
Від 0 до 0,5	Область порівняної збалансованості експорту	АР Крим, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська, Полтавська, Тернопільська, Харківська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, м. Севастополь
Від 0,5 до 1	Область значної незбалансованості експорту	Запорізька, Кіровоградська, Сумська, Херсонська, Чернівецька

Отже, динаміка зовнішньої торгівлі характеризується позитивними темпами збільшення зовнішньоторговельного обороту між країнами при переважанні імпорту над експортом, результатом чого є від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі; участь у зовнішній торгівлі з країнами СНД значно відрізняється за регіонами України, найбільші обсяги зовнішньоторговельного обороту мають переважно промислово розвинені регіони сходу України за рахунок відповідної спеціалізації їх економіки; більшість регіонів України мають незначне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, що дозволило їх об'єднати у групу порівняної збалансованості експорту, хоча в цілому для України характерна незбалансованість зовнішньоторговельної діяльності з країнами СНД.

Країни СНД є важливим партнерами України у зовнішній торгівлі, на які припадає значна частка її експортно-імпортних операцій; спостерігається зростання показників зовнішньоторговельного обороту як з традиційним партнером України – Російською Федерацією, так і з іншими країнами СНД, зокрема Молдовою, Азербайджаном, Республікою Білорусь.

КУДРЯВЦЕВА І.А.,
студентка II курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На початку XXI століття світове господарство знаходить нову якість, найважливішою формою і одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя якого стає глобалізація. За визначенням експертів МВФ, цей феномен являє собою зростаючу економічну взаємозалежність країн усього світу в результаті зростаючого обсягу і різноманіття міжнародних угод з товарами, послугами і світових потоків капіталу, а також завдяки все більш швидкої і широкій дифузії технологій. Таким чином, глобалізація являє собою процес руху до світового економічного, фінансового, інформаційного та гуманітарного простору, зумовлюючому подолання державних бар'єрів на шляху руху інформації, капіталів, товарів, послуг і зростання ролі наднаціональних інститутів регулювання економіки.

Основними силами процесу глобалізації є поглиблення міжнародного поділу праці та інформаційна революція. Різко зростає ступінь відкритості і взаємозалежності національних господарств. Глобальні економічні процеси стають домінуючими, а центр ваги підприємницької стратегії переміщається з національного на наднаціональний рівень. Національна держава поступово втрачає можливість ефективно використовувати традиційні важелі макроекономічного регулювання (імпортні бар'єри, експортні субсидії, курс національної валюти, ставка рефінансування центрального банку) і змушене орієнтуватися в своїй економічній політиці на світові тенденції.

В умовах формування сучасної моделі міжнародного поділу праці, основу якої може скласти якісно оновлена технологічна база виробництва, Україна повинна поступово, цілеспрямовано вирішувати проблеми ефективної участі в цій системі, використовуючи зовнішньоекономічні зв'язки для реалізації національних економічних інтересів.

За кількісними характеристиками і потужностями продуктивних сил Україна може бути гідним партнером у світових економічних зв'язках. Наявний науково-технічний потенціал дасть можливість Україні за сприятливих умов втримати передові позиції у світовій науці з цілого ряду науково-технічних напрямів і,

найголовнішу, проводити незалежну економічну політику на включення в систему світових господарських зв'язків.

Щодо пріоритетності у партнерах зовнішньоекономічних зв'язків та поділу праці для України не існує якоїсь постійної домінанти, і вона може співпрацювати з найбільшою кількістю країн та міжнародних організацій.

Розвиток незалежної України об'єктивно вимагає входження її у світове господарство на організаційно-економічних засадах ринкових відносин на принципах рівноправності та взаємної вигоди у співробітництві.

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство та розвитку її міжнародних відносин безпосередньо впливає передусім з потреб використання у національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки країни з метою її розвитку і зростання багатства суспільства. Така необхідність сприяє формуванню ефективної структури економіки країни. Зовнішньоекономічні зв'язки в процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також комплекс екологічних проблем, які вирішуються загальними зусиллями. Зрештою, розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості у створенні належних умов для задоволення життєвих потреб народу України.

Поруч з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство та розвитку її зовнішньоекономічних відносин існують і об'єктивні можливості для таких процесів. До них насамперед належить економічний потенціал нашої країни, який дає підставу для належної участі у міжнародному поділі праці.

Об'єктивна необхідність вимагає поступового, але неухильного включення економіки України до системи міжнародного поділу праці, світових інтеграційних процесів. Треба враховувати всі вихідні, визначальні умови, що складаються у світовій економічній системі.

По-перше, вона все більше стає глобальною цілісністю, в якій посилюється взаємозалежність національних економік на основі поглиблення транснаціоналізації виробництва та обігу, всього господарського життя.

По-друге, зростає інтенсивність регіональних інтеграційних процесів, яка веде, з одного боку, до виникнення великих економічних просторів та використання відповідного ефекту за рахунок зростання масштабів виробництва, а з іншого – до сегментації світового ринку, до секторизації єдиного світового господарства внаслідок створення відносно замкнутих торгово-економічних блоків та інтеграційних угруповань.

По-третє, глобальна економіка як міжнародна господарська система характеризується циклічністю розвитку, яка впливає на динаміку, темпи та пропорції економічного розвитку окремих країн.

По-четверте, домінуючими факторами і світового, і національного економічного розвитку стають інтелектуально-інформаційні складові, які отримують могутній поштовх внаслідок науково – технологічної революції.

По-п'яте, поступово змінюється економічна основа сучасної цивілізації. Індустріальна модель розвитку визначається пріоритетом знань, людського капіталу.

Виділяють три передумови, реалізація яких створює сприятливі можливості для поступового включення економіки України в глобальні процеси і структури:

- ринкова трансформація економіки;
- реструктуризація економіки;
- відкритість економіки .

Ринкова трансформація розвивається в трьох основних напрямках:

- лібералізація економіки;
- приватизація власності;
- інституціоналізація (створення ринкової інфраструктури та нової системи управління).

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку Україна має тісні зовнішньоекономічні зв'язки з більш ніж 100 країнами світу. Провідну роль у розвитку зовнішніх економічних зв'язків України відіграють країни близького зарубіжжя. Найважливішими торговельними партнерами України є: Росія, Туркменія, Білорусь, Азербайджан, Литва, Казахстан та інші країни.

Україна, яка є великою європейською країною, має добре розвинуту промислову базу, родючу землю сільськогосподарського призначення, висококваліфіковані кадри та розвинуту систему освіти.

Для Європи Україна є важливою транзитною країною, через газотранспортну мережу якої надходить газ з Росії до Європейського Союзу. Україна не тільки є незалежною від зовнішніх поставок електроенергії, але і сама експортує її до інших країн. Прийнята в країні енергетична стратегія спрямована на поступове зменшення виробництва електроенергії на основі споживання газу та нафти, на користь атомної енергетики, а також на застосування енергозберігаючих технологій, які дозволять скоротити промислове споживання газу.

Зона вільної торгівлі є важливою частиною Нової посиленої угоди між Україною та Європейським Союзом. Це набагато покращить і активізує торговельно-економічне співробітництво з країнами Європи.

На початок ХХІ ст. Україна характеризується високим розвитком чорної металургії, як забезпечує виробництво чавуну, сталі та широкого спектру металовиробів, включаючи труби. Протягом останніх років

Україна входить до десяти найбільших світових виробників сталі. Іншою важливою галуззю економіки є хімічна та нафтохімічна промисловість, яка, серед іншого, виробляє кокс, мінеральні добрива, кислоти та соду.

Товари, які виробляються в Україні, включають металургійне обладнання, дизельні локомотиви, трактори та автомобілі. Країна володіє потужною високотехнологічною промисловою базою, включаючи електронну промисловість, виробництво товарів військового призначення, космічну галузь, є також одним з найбільших виробників цукру, зерна, м'яса та молочних виробів.

Найбільшими країнами-інвесторами станом на 01 липня 2012 р. були: Кіпр – 14521,5 млн. дол. США (27,7 %), Німеччина – 7403,9 млн. дол. США (14,1 %), Нідерланди – 4949,3 млн. дол. США (9,4 %), Російська Федерація – 3652,5 млн. дол. США (7,0 %).

У 2012 році сформувались позитивні тенденції та стимули для довгострокового економічного зростання на основі усунення диспропорцій розвитку та зміцнення конкурентоспроможності економіки України. Ключовими елементами економічної політики були заходи з енергоефективності й енергозбереження, розбудови транспортно-комунікаційних мереж, стимулювання інноваційних процесів тощо.

Крім того, поступово покращується стан торгівельно-економічного співробітництва України. Наприклад, за даними Держкомстату України, у 2010 році загальний товарообіг у торгівлі між Україною та Чеською Республікою досяг 1 374,2 млн. дол. США, що на 42,7 відсотка більше, ніж за аналогічний період попереднього року (у 2009 році обсяги двосторонньої зовнішньої торгівлі товарами становили 962,9 млн. дол. США).

Зростають зовнішні економічні зв'язки Німеччини з Україною. Прикладом є те, що в Запоріжжі розпочато складання легкових автомобілів німецької марки «Опель».

Традиційно важливими залишаються зв'язки України з Білорусією. Ланкою експорту є мінеральні ресурси, прокат чорних та кольорових металів, деякі продукти харчування.

Високим рівнем співпраці характеризуються зв'язки України та Данії. З 2000 р. товарообіг між двома країнами збільшився вшестеро та перетнув позначку в 500 млн.дол. Перша половина 2012 року продемонструвала зростання двосторонньої торгівлі на 6,2%. Відтак, за результатами 2011 року та першої половини 2012 можна констатувати стабільне відновлення двосторонньої торгівлі товарами та послугами.

Наведені вище приклади співпраці України з країнами Європи доводять те, що Україна поступово нарощує свій економічний потенціал, впевнено почуває себе на ринку країн Європи. Серед інших країн світу Україна співпрацюватиме і розширюватиме економічні зв'язки з країнами Північної (Єгипет, Марокко, Туніс) і Західної Африки, з іншими арабськими країнами Середземномор'я, а також, з Ізраїлем. Набуватимуть подальшого розвитку та вдосконалюватимуть економічні зв'язки з Мексикою, Венесуелою, Індонезією, Нігерією.

Література:

1. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини: Підручник / Люд-мила Горбач, Олексій Плотніков. - К.: Кондор, 2005. -263 с.
2. Липов В. Міжнародна економіка: Навчальний посібник / В.Липов. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 406 с.
3. Одягайло Б. Міжнародна економіка: Навчальний посібник / Б.Одягайло,. -К.: Знання, 2005.-397с.
4. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / О.Передрій. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. -273 с.
5. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнарод. економіки і держ. служби / Є.Савельєв; За ред. О.Устенка. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. - 495 с.
6. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Данією [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://denmark.mfa.gov.ua/ua/ukraine-dk/trade>
7. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Чехією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://czechia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-czechia/trade>

РАДЧЕНКО Г.М.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

У сучасних умовах розвитку України її зовнішньоекономічні зв'язки є важливим фактором розвитку економіки країни. У цьому аспекті одним із пріоритетних напрямків економічних перетворень, що в даний час спостерігаються в Україні у сфері економіки, зовнішньої та соціальної політики, державного регулювання є вихід країни на міжнародний рівень, інтеграція країни у міжнародні економічні відносини та залучення іноземних підприємців та інвесторів у національну економіку. В таких умовах здійснення ефективної

зовнішньоекономічної політики у торговельній сфері стає обумовлюючим фактором економічного росту та розвитку інтеграції України у світовий економічний простір.

Слід відзначити, що з розвитком ринкових відносин відкритість національної економіки України досягла високого рівня (рис.1), так у порівнянні з 2005 роком ЗТО України зріс на 118,7% або на 94267,4 млн. дол. США. [1].

Найбільший обсяг зниження ЗТО України доводиться на 2009 рік, що обумовлено наслідками світової фінансової кризи.

В останні роки спостерігається зростання обсягів ЗТО України, але воно не відбувається рівномірно.

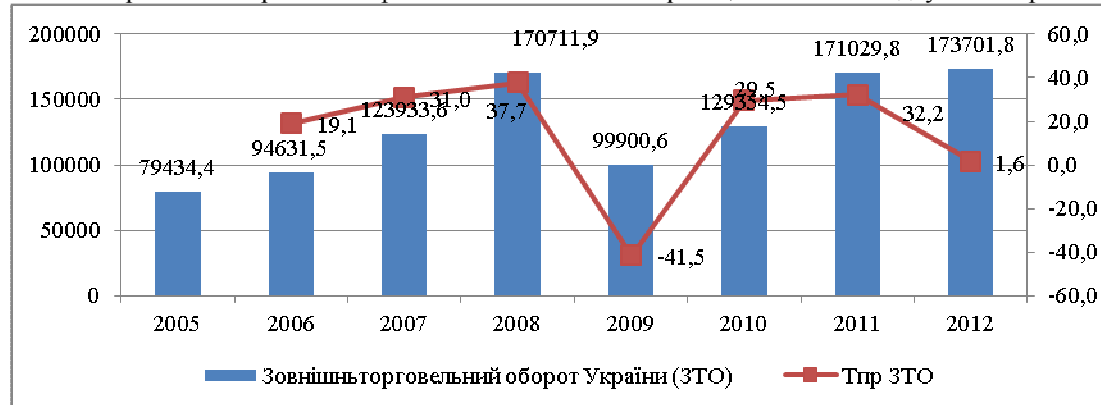


Рис. 1. Динаміка ЗТО України, 2005-2012 рр., млн. дол. США

Протягом 2005-2012 рр. відбувається поступове збільшення обсягів імпорту та відбуваються певні коливання обсягів експортних операцій (табл.1). [1].

Таблиця 1

Показники динаміки зовнішньої торгівлі товарами та послугами України у 2005-2012 рр., млн. дол. США

Роки	Експорт, млн. дол. США	Тпр, %	Імпорт, млн. дол. США	Тпр, %	Сальдо
2005	40363,1		39071,3		1291,8
2006	45873,5	13,65	48758	24,79	-2884,5
2007	58335	27,16	65598,6	34,54	-7263,6
2008	78708,6	34,93	92003,3	40,25	-13294,7
2009	49294	-37,37	50606,6	-44,99	-1312,6
2010	63164,6	28,14	66189,9	30,79	-3025,3
2011	82186,4	30,11	88843,4	34,23	-6657
2012	82337,4	0,18	91364,4	2,84	-9027

Найбільшим проблемним питанням для України залишається зростання від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу (рис.2). Головною причиною дефіциту платіжного балансу України є заборгованість за паливно-енергетичні ресурси - нафту і газ. Також, результати експортної діяльності українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у значній мірі визначались станом кон'юнктури світових ринків збуту для товарів, що була несприятливою для більшості товарів традиційного українського експорту. В зазначених умовах усе гостріше постає питання про підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів.

Для того, щоб об'єктивно оцінити умови експортної та імпоротної спеціалізації України, доцільно проаналізувати динаміку експортно-імпортних операцій України, географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі країни.

Так, у 2012 році торгово-економічні зв'язки здійснювалися з 213 країнами світу. Протягом останніх років сформувалась практично незмінна група основних торговельних партнерів України, експорт до яких перевищує 50% загального експорту. Найбільшим партнером України залишається Російська Федерація. З огляду на обмежені можливості України щодо збільшення обсягів експорту до розвинутих країн Західної Європи та Америки розвиток торгівлі з країнами Азії, а саме: з Туреччиною, Країнами Близького Сходу (насамперед країнами Аравійського півострова). Китай з найбільшою чисельністю населення та однією з найдинамічніших економік світу є привабливим ринком для України. Незважаючи на значну відстань, за обсягами товарообігу Китай входить до першої десятки наших торговельних партнерів [3].

Характеризуючи товарну структуру зовнішньої торгівлі України, слід зазначити що така структура торгівлі є несприятливою для прискореного входження України в світовий економічний простір і вимагає істотних змін. Усі види продукції, імпортовані Україною на даному етапі, за деяким виключенням, відносяться до категорії критичного імпорту: енергоносії, хімічна продукція, машини, механізми і т.д. Водночас Україна

має значний нереалізований експортний потенціал. У зв'язку з цим виникає потреба розглядання та аналізу товарної структури товарів України [4].

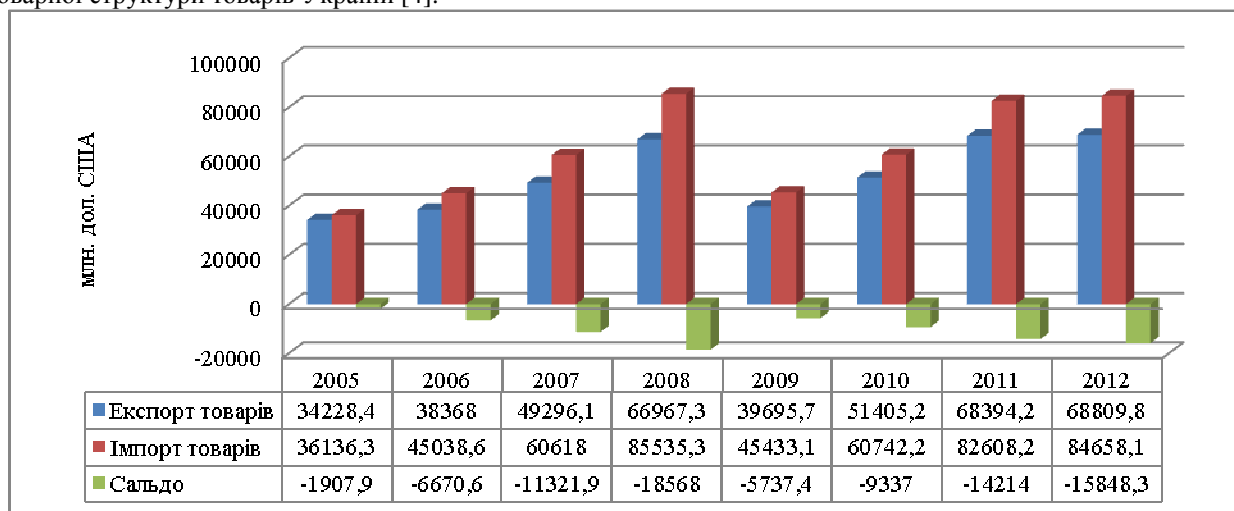


Рис. 2. Динаміка участі України у зовнішній торгівлі товарами, 2005-2012 рр., млн. дол. США

Перше місце в українському товарному експорті займає продукція чорної металургії – 27,5% з на другому місці за часткою в загальному обсязі експорту товарів група продуктів рослинного походження - 13,4%, на третьому – мінеральні продукти - 11,8 %, на четвертому - машини, устаткування та механізми (електричні та механічні) - 10,2%. На долю інших товарних груп експорту припадає 37,8 відсотків [2].

В цілому описаний стан експорту робить його недостатньо конкурентоспроможним на зовнішніх ринках. Основною причиною такої ситуації є незбалансованість товарної структури українського експорту, тобто у структурі українського експорту переважають товари з низьким ступенем обробки. Ця обставина зумовлює його вразливість до змін у зовнішній кон'юктурі, яка залишається головним чинником динаміки експорту. Така структура свідчить, що формування зовнішнього сектора відбувається на основі використання природних конкурентних переваг. Зростання українського експорту досягається за рахунок чорних металів. Експортуючи таку продукцію, Україна забезпечує сировиною власних конкурентів на ринках готових виробів, чим власноруч перекидає собі вихід на ринки цих країн.

Характеризуючи імпорт товарів Україною в 2012 році, потрібно відмітити, що основна його частка традиційно припадає на мінеральні продукти - 32,5%. Також імпортується машини, устаткування та механізми (електричні та механічні) - 15,5%, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості - 10,1 відсотки. На долю інших груп імпорту товарів припадає 41,9 відсотки від загального імпорту товарів [2].

Як і в попередні періоди, в структурі імпорту України провідне місце посідає імпорт мінеральних продуктів, насамперед природного газу. Водночас виразною є тенденція до зниження його частки в структурі імпорту за останні роки. Спад експорту мінеральних продуктів пов'язаний перш за все з проблемами забезпечення нафтопереробних виробництв імпортованими ресурсами – експорт нафти і нафтопродуктів. Натомість потреба країн Східної Європи в електроенергії, інтегрування системи енергопостачання України до стандартів, прийнятих Європейським енергетичним об'єднанням ENTSO-E, сприяли збільшенню експорту електроенергії до країн ЄС, насамперед Угорщини, Польщі, Словаччини та Румунії.

Серед позитивних тенденцій, що характеризують розвиток зовнішньоторговельних зв'язків України, слід відзначити диверсифікацію її регіональної структури. Зокрема, експорт українських товарів в значній мірі переорієнтувався на ринки країн Далекого Зарубіжжя.

Таким чином, проаналізувавши модель зовнішньоекономічних відносин України із суб'єктами світового господарства, можна зробити висновок про те, що це співробітництво має обмежений характер у плані асортименту експорту й імпорту, форм економічних взаємин і рівня взаємного впливу. Певні міжнародні інтеграційні процеси виявилися, з одного боку, недосяжними для України, а з іншого - такими, що ускладнюють її становище на міжнародному ринку товарів та послуг. Серед основних тенденцій розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України можна виділити лібералізацію зовнішньої торгівлі, регіональну переорієнтацію зовнішньої торгівлі, інтенсивне розширення зовнішньоторговельного обігу та перебудову його структури, приток прямих іноземних інвестицій у найбільш вигідні сфери застосування з точки зору отримання найбільшого прибутку та ряд інших факторів.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.wto.org>

3. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації: [Монографія] / За ред. Д. Г. Лук'яненка. К.: КНЕУ, 2001. - 538 с.

4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

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

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СОТ НА ПОКАЗНИКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Процес приєднання України до системи ГАТТ/СОТ розпочався 17 грудня 1993 року, коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заявку Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. Наступним кроком, відповідно до процедури приєднання, стало подання 30 листопада 1994 року Меморандуму про зовнішньоторговельний режим України на розгляд Робочої комісії з питань розгляду заявки України щодо приєднання до ГАТТ. У 1997 році розпочався процес двосторонніх переговорів з країнами-членами СОТ.

В частині законодавчого забезпечення процесу вступу України до СОТ Верховною Радою України протягом 2005 та 2006 років в цілому було прийнято 38 Законів України, у тому числі 22 – у 2006 році. У грудні 2006 року зазначені закони представлені на розгляд Робочої групи. На сьогодні процес розробки та прийняття нормативно-правових актів, спрямованих на забезпечення імплементації законодавства, прийнятого з метою вступу України до СОТ, майже завершений.

Для аналізу змін в географічній структурі експорту товарів використано коефіцієнт структурних змін Гатева у 2007 (перед кризовий рік) та 2012 роках.

Таблиця 1

Коефіцієнти значимості структурних змін

Країна	2007	2012	d0	d1	d1-d0	(d1-d0) ²	d1 ²	d0 ²	d1 ² +d0 ²	КС
СНД	18615	25303	37,80	36,83	-0,97	0,94	1356,53	1428,73	2785,26	0,1
Європа	14774	17424	30,00	25,36	-4,64	21,50	643,25	899,95	1543,20	
Азія	10364	17677	21,04	25,73	4,69	21,96	662,07	442,87	1104,94	
Африка	2792	5638	5,67	8,21	2,54	6,44	67,35	32,14	99,49	
Америка	2686	2607	5,45	3,79	-1,66	2,75	14,40	29,75	44,15	
Австралія і Океанія	15,7	50,9	0,03	0,07	0,04	0,00	0,01	0,00	0,01	
Всього	49248	68700				53,59			5577,05	

Коефіцієнт значимості дорівнює 0,1, а це означає, що зміни в структурі експорту у 2012 році порівняно з 2007 не значні. Проте наявні деякі зміни, що відбулись за рахунок збільшення експорту до країн Азії на 4% та Африки на 3%. Значно скоротилися обсяги експорту до країн Європи – на 5% та Америки – на 3%.

Таблиця 2

Динаміка експорту для різних країн, %

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
СНД	17,9	47,0	27,9	-43,4	39,1	39,7	-3,3
Європа	15,9	17,0	33,6	-48,0	34,8	33,3	-5,5
Азія	-3,2	27,4	47,0	-20,3	13,1	29,3	-0,3
Африка	-1,3	17,6	39,8	-32,6	14,8	10,8	68,6
Америка	38,9	5,6	54,3	-72,9	78,4	27,3	2,2
Австралія і Океанія	30,7	-12,3	307,6	-66,3	31,5	4,9	70,8
Всього	11,9	28,4	35,8	-40,7	29,5	33,0	0,6

Щодо аналізу динаміки експорту України за окремими групами країн, то вони є більш значимими. Так наприклад до країн СНД до 2008 року спостерігалися збільшення кількості експорту, після чого вже у 2009 році у зв'язку з економічною кризою спостерігається різкий спад майже на 44%. У 2010 році ми бачимо,

зростання експорту на 39%, та вже у 2012 році падіння на 3%. Що стосується Європи вже з початку ми бачимо стабільне зростання експорту аж до 2008 року. У 2012 році зниження експорту відносно 2011 склало 0,3%. Тенденції експорту продукції до Азії є аналогічними Європі. Приріст експорту до Америки добіг максимального значення у 2007 році, він дорівнював 54%, після чого спостерігається значне зниження майже на 72%.

Світова організація торгівлі — це в першу чергу правова та інституціональна основа міжнародних багатосторонніх торговельних відносин, основними функціями якої є нагляд за виконанням домовленостей, які є невідомою частиною Угоди про створення СОТ; забезпечення швидкого і ефективного вирішення торговельних суперечок між країнами-членами; оцінка їх торговельного потенціалу; співробітництво з іншими міжнародними організаціями та надання технічної допомоги країнам, що розвиваються, найменш розвиненим країнам та країнам з перехідною економікою.

З моменту вступу України у СОТ Україна отримала такі переваги:

- одержання режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто одночасне покращення умов торгівлі з 151 країнами світу, на долю яких припадає 95% світової торгівлі;
- зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів та товарні ринки країн-членів СОТ;
- отримання можливості захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торговельних спорів СОТ;
- набуття офіційного статусу переговорного процесу з створення зони вільної торгівлі з ЄС — скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС;
- доступ до дешевших комплектувальних, устаткування і сировини.

Очікується, що серед всіх галузей промисловості членство України в СОТ буде найбільш корисним для металургійної та хімічної промисловостей. Для цих галузей найбільше значення матимуть покращення доступу до ринку, а також реформа тарифів, і відповідно, краща доступність обладнання та матеріалів.

Література:

1. Зовнішня торгівля України (станом на 01.01.2013): [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу до звіту: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Макуха С.М. Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації: [Підручник] / С.М. Макуха – Х.: Пегас, 2007. – 352 с.
3. Мезенцев К.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [Навч. посібник]/ К.В. Мезенцев, Н.І. Мезенцева. — К.: Освіта, 2008. — 160с.

СТРИЖЕНКО О.М.,
студентка II курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зовнішньоекономічна діяльність — це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

В Україні регулювання зовнішньоекономічною діяльністю здійснюється:

- ❖ Україною як державою в особі її органів у межах їх компетенції;
- ❖ недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- ❖ самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Основними цілями системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- ❖ захист економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- ❖ забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;
- ❖ створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України з системою світового поділу праці;
- ❖ стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- ❖ заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Україна має у своєму розпорядженні чималий арсенал регуляторів зовнішньоекономічної діяльності, серед яких основними є правові, адміністративні, економічні.

Правове регулювання зовнішньоекономічних зв'язків включає розробку та прийняття нормативно-правової бази в Україні та виконання норм міжнародного права, приєднання України до міжнародних

організації та конвенцій, укладання міжнародних угод.

Адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків здійснюється за допомогою таких важелів, як реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічних зносин, реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, розробка системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, митне регулювання, оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

До економічних регуляторів належать – розробка і встановлення податків у сфері зовнішніх зносин; затверджений порядок нагромадження і використання валютних коштів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; система розрахунків та кредитування експортно-імпортних відносин. Найбільш поширеними економічними засобами регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є митні платежі, які стають суттєвим бар'єром при переміщенні товарів через митний кордон країни.

Процес формування в Україні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності невід'ємно пов'язаний з основними етапами розвитку зовнішньоекономічної діяльності в країні.

Перший етап (1918-1987 рр.) – радянські роки, зокрема, післявоєнні і останні десятиліття до перебудови.

Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному: в роки холодної війни менш інтенсивно, а після їх подолання – більш інтенсивно. Але в цілому обсяг зовнішньоторговельного обороту постійно збільшувався. Однак до середини 80-х років темпи зростання зовнішньоторговельного обороту Союзу почали різко падати.

Підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання (замовлення на експорт, закордонні купівлі та інше) перебували у віданні держави та її органів, максимально знижувало зацікавленість виробників у розвитку експортної продукції, поліпшенні її якості і технічних характеристик.

Багато хто з названих негативних факторів були зумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, включаючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного зростання головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якість продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно позначалося на соціально-економічному розвитку країни.

Другий етап (1987-1991 рр.) – роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю і зміною принципів організації управління ЗЕД. У цей період вирішуються два основні завдання:

1. розширення прав міністерств і відомств, об'єднань і підприємств щодо виходу на зовнішній ринок, встановленню прямих зв'язків, розвитку виробничої та науково-технічної кооперації;
2. подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення зазначених завдань. Велика увага приділяється розбудові зовнішньоторговельного апарату на рівні підприємств, регіонів і України в цілому. Складається нова система державного регулювання ЗЕД. Однак її формування не завжди мало поступальний рух. Підприємства, які отримали право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин, і етиці міжнародного бізнесу.

Третій етап (1991 р. по теперішній час) – період реформування і розвитку ЗЕД і її управління в Україні як суверенній державі.

Вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагало вироблення нової концепції ВЕС з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики.

Суть прийнятої концепції розвитку ЗЕД складалася у розвитку активного співробітництва з країнами далекого зарубіжжя, входження в світовий інтеграційний процес та у вдосконаленні та подальшому розвитку економічних зв'язків з країнами ближнього зарубіжжя, переведення їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД надається ще більшого значення. Вона розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємств, а й як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на 98акрорівні. За цей період значно збільшилася кількість суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс обсяг зовнішньоторговельного обороту, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків.

У цей період було прийнято низку важливих законодавчих актів, зокрема Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про єдиний митний тариф», «Про режим іноземного інвестування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та інші.

Сучасні процеси глобалізації вимагають від України активного залучення в міжнародну торговельну систему. 16 травня 2008 року Україна стала членом Світової організації торгівлі, що призвело до суттєвих змін у митно-тарифній системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави.

Вступ до СОТ призвів до суттєвого збільшення частки оподаткованого імпорту в загальному обсязі імпорту (на початку 2005 року питома вага оподаткованого імпорту в його загальному обсязі становила близько 30%). Згідно з тарифними зобов'язаннями України, які є невід'ємною частиною Протоколу про вступ України до СОТ, зміна ставок ввізного мита відбулася як на продовольчі, так і на промислові групи товарів. Україна після вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) збільшила середню ставку імпортних мит на 0,4%.

В умовах, коли першочерговими завданнями України в сфері ЗЕД виступають адаптація національного

законодавства до норм і стандартів Європейського Союзу, подальше відкриття ринків і зняття штучних обмежень щодо продукції українських товаровиробників у ЄС, Росії й США; забезпечення найкращих умов для залучення іноземних інвестицій, врахування інтересів України при визначенні нових маршрутів транспортування енергоносіїв з Росії, створення максимально сприятливих умов для діяльності українських товаровиробників на ринках Азії, Африки й Латинської Америки, - проблема удосконалення нормативно-правового забезпечення ЗЕД та її регулювання набуває особливої гостроти. В цьому аспекті логіка розгляду особливостей державного регулювання ЗЕД шляхом конкретизації принципів ЗЕД та нормативно-організаційного механізму їх реалізації дозволяє виявити і зняти внутрішні протиріччя у відповідній системі законодавства ще на рівні основоположних засад. Урахування визначених принципових вад законодавства про ЗЕД та практики його реалізації у подальшому законотворчому процесі має забезпечити підвищення ефективності системи державного регулювання ЗЕД.

Отже, регулювання зовнішньоекономічної діяльності України являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити ЗЕД в інтересах національної економіки. Державне регулювання ЗЕД здійснюється методом розробки і реалізації державної зовнішньоекономічної політики, що спрямована на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами, поглиблення і розширення участі в міжнародному поділі праці з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Данилишин Б. Вступ до СОТ – це не свято, а постійний переговорний процес / Б. Данилишин [електронний ресурс] // Радіо свобода. – Режим доступу до статті: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/24984675.html>

2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [навчальний посібник] / під ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка. – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 792с.

ТИТОВА А.М.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА У СОТ

Високий соціально-економічний розвиток неможливий без ефективного зовнішнього співробітництва, жодна країна не в змозі досягти високого рівня розвитку економіки, спираючись тільки на свої внутрішні ресурси.

Світова організація торгівлі очолює процес лібералізації міжнародної торгівлі. Україна вступила в СОТ 16 травня 2008 року.

Аналізуючи п'ять років членства України в СОТ, слід зазначити, що країна приєдналася до цієї міжнародної організації в несприятливий період розвитку світового господарства та міжнародної торгівлі, в самий розпал глобальної фінансово-економічної кризи.

Коли в 2008 році Україна вступила до Світової організації, очікувалося, що значна лібералізація режиму зовнішньої торгівлі України внаслідок такого зовнішньополітичного кроку призведе до додаткових стимулів у зростанні зовнішнього товарообігу. Однак позитивна динаміка експорту (35%-ве зростання в 2008 р.) та імпорту (40%-ве зростання) була перервана валютно-фінансовою кризою (рис.1).

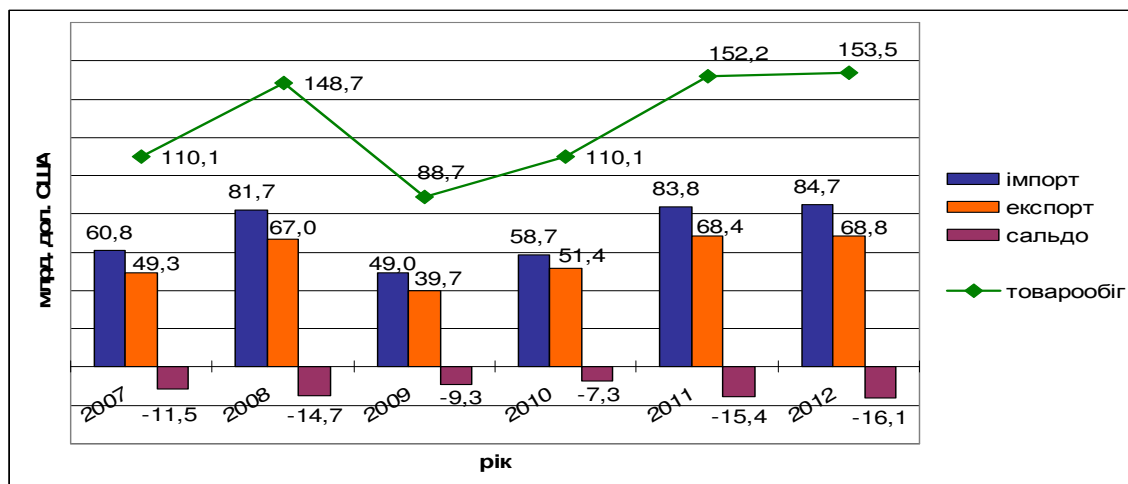


Рис. 1. Динаміка обсягів товарообігу України у 2007-2012 рр., млрд. дол. США [2]

Тим не менше, питання про те, наскільки в умовах падіння темпів зростання світової економіки і ліквідності фінансових ринків вступ України до СОТ разом з іншими чинниками вплинуло на зовнішню торгівлю країни, залишається відкритим.

Незважаючи на світову кризу, вжиті Україною заходи в рамках СОТ - зниження тарифного захисту внутрішнього ринку, зниження імпорتنних мит на українські товари, скасування кількісних обмежень ЄС на імпорт української металургійної продукції, скасування експортних обмежень на експорт зерна, насіння соняшнику та соняшникової олії - мали прямий вплив на збільшення експорту товарів вітчизняного виробництва, а потім і імпорту іноземної продукції.

Наприклад, за останні п'ять років імпорт овочів і фруктів на Україну виріс в 4 рази. Порівняно з 2007 роком цей показник збільшився в 4,2 рази, перевищивши 860 млн. дол. США. При цьому у фізичному вираженні імпорт продукції плодоовочівництва зріс на 77%. Особливої уваги заслуговує зростання імпорту тих продуктів, які традиційно виробляються на Україні. За даними експертів за останні 5 років імпорт картоплі, капусти, цибулі, моркви, помідорів і огірків зріс у 18,5 разів, досягнувши в 2012 році 190 тис тонн, а закордонних яблук, груш, вишень, черешень і абрикосів - більше 210 тис. тонн, що майже в п'ять разів перевищує значення 2007 року.

Внаслідок світової валютно-фінансової кризи 2008-2010 рр.. Україна пережила найбільше серед європейських економік економічне падіння, яке склало в 2009 р. мінус 15,1% та мінус 7,8% в 2008 р., значну девальвацію національної валюти від рівня 5 грн. до близько 8 грн. за долар США, падіння реальних доходів населення, зростання дефіциту державного бюджету і зовнішнього державного боргу. Падіння кон'юнктури на світових ринках у 2008-2010 рр.. призвело до зниження експорту товарів України на 40% в 2009 р., а девальвація поряд з падінням реальних доходів населення скоротили імпорتنі операції на 46%.

Аналіз результатів вступу економіки України до СОТ є обговорюваною, досить актуальною темою наукових досліджень. Загальна економічна оцінка від членства у Світовій Організації дозволяє визначити вплив на динаміку зовнішньої торгівлі, використовувати виникли вигоди, подолати негативні результати.

Україні необхідно дотримувати баланс, оскільки у країні високе співвідношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП: за 2011 рік - 91,9% по товарах та 103,8% по всій зовнішній торгівлі. Такий показник, один з найвищих у світі, говорить про відкритість економіки країни в міжнародній економічній системі. Це обумовлено такими факторами як недостатність внутрішнього ринку, слабка технологічність індустриального сектора.

Порівняння структури експорту України в 2007 р. та 2012 р. показує, що після вступу економіки до СОТ в ній не відбулося значних змін, як і раніше зберігається сировинна спрямованість експорту, переважає продукція невисоких переділів і пріоритетним товаром залишається чорна металургія (28%) разом з продукцією машинобудування, хімічної промисловості та сільського господарства (всього близько 75% від загальної структури експорту) (таблиця 1).

Таблиця 1

Товарна структура експорту України, млрд. дол. США [2]

Продукція галузей	2007	%	2012	%
Всього	49,25	100	68,81	100
Чорна металургія	20,79	42	18,89	28
Сільськогосподарської продукції	6,24	13	18,3	27
Машинобудування	4,98	10	7,03	10
Хімічна промисловість	4,05	8	5,06	7
Інше	13,19	27	19,53	28

Зокрема, галузі чорної металургії членство в СОТ дало позитивні зміни, ця галузь виграла в порівнянні з іншими секторами промисловості, оскільки було відмінено квотування щодо доступу на ринки країн Євросоюзу. Частка сільськогосподарської продукції в загальній структурі експорту збільшилася з 13% до приєднання до СОТ до 27% після приєднання.

Порівняння структури імпорту України в 2007 р. і 2012 р. показує, що після вступу економіки до СОТ провідною продукцією галузей залишається машинобудування (16%) (таблиця 2).

Таблиця 2

Товарна структура імпорту України, млрд. дол. США [2]

Продукція галузей	2007	%	2012	%
Всього	60,67	100	84,66	100
Чорна металургія	4,74	8	5,24	6
Сільськогосподарської продукції	4,11	7	7,8	9
Машинобудування	10,57	17	13,18	16
Хімічна промисловість	5,32	9	8,59	10
Інше	35,93	59	49,85	59

У 2012 році стала більше імпортуватися сільськогосподарська продукція (+3%). Частка хімічної промисловості, хоч і небагато, але так само підвищується в загальній структурі імпорту (+1%).

Підводячи підсумки п'яти років членства України у Світовій організації, отримати очікувані вигоди від цього членства українській економіці не дозволили як економічна криза, так і зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

За цей час перевагами більш ліберальної глобальної торгівлі скористалася аграрна промисловість, яка в кілька разів наростила експорт. Аутсайдером стала металургійна, яка скоротила валютні надходження в країну.

Вступ до СОТ дозволило Україні провести переговори про асоціацію з Європейським союзом, укласти договори про зону вільної торгівлі з Європейською асоціацією вільної торгівлі (включає Норвегію, Швейцарію, Ліхтенштейн і Ісландію) і Чорногорією. Поки ще Україна веде аналогічні переговори з Канадою, Туреччиною і Сербією.

Вступ України до СОТ став сильним стимулом реформування торговельного режиму, розширилися ринки експорту продукції (металургія, сільське господарство, хімічна промисловість), надано негативний вплив на галузі, що випускають продукцію з високою доданою вартістю. На сьогоднішній день роки членства в СОТ показали, що необхідно розвивати внутрішнє споживання експортних товарів з низькою або середнім ступенем обробки. Україна отримала б переваги від цього членства, будь її індустріальний сектор і експортовані товари більш конкурентоспроможними, хоча б настільки, щоб забезпечити рівність, баланс між експортом і імпортом. При поточному рівні індустріального розвитку країна явно перетворилася на міжнародного споживача, який спочатку не вигідно обмінює свою сировину на товари кінцевого користування, а потім запозичує чужу валюту для того, щоб профінансувати свої імпорти закупівлі.

Література:

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник] / Ю.Г. Козак, Л.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін. – Вид 2-ге, перероб. та доп. - Київ: ЦНЛ, 2004. - 672с.
2. Статистична інформація: [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України; ред. О. Г. Осауленко. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика и международные экономические отношения: [Учебник] / Р.И.Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2006. – 671с.

ТРОФІМЕНКО Я.Г.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Однією з форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності є зовнішня торгівля. Вона відіграє величезну роль у підвищенні економічного добробуту держави, поліпшенні рівня життя населення і зміцненні положення держави на світовій арені. Тому будь-яка держава використовує експортну та імпорتنу політику, для реалізації своїх конкурентоспроможних товарів на світовому ринку і стимулювання їх виробництва.

Аналізуючи динаміку експорту товарів та послуг за останні роки, можна побачити, що переломним роком у зменшенні експорту став 2009 р., а вже з 2010р., після закінчення економічної кризи, експорт почав активно виходити на до кризові показники.

У 2012р. експорт українських товарів склав 68809,8 млн. дол. США та збільшився на 0,6% порівняно з 2011р., а від'ємне сальдо становило - 15848,3 млн. дол. (за 2011р. - 14214 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,81 (за 2011р. - 0,83). Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 215 країн світу.

Основа товарної структури українського експорту у 2012р. склали чорні метали та вироби з них – 27,5% від загального обсягу експорту (зменшення обсягів на 14,7% проти 2011р.). Продукти рослинного походження становили 13,4% (збільшення на 66,6%), мінеральні продукти - 11,1% (зменшення на 25,4%), механічні та електричні машини - 10,2% (збільшення на 4%), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби - 8,7% (збільшення на 22,8%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості - 7,4% (зменшення на 6,1%), жири та олії тваринного або рослинного походження - 6,1% (збільшення на 24%), готові харчові продукти - 5,1% (збільшення на 18,9%).

Якщо розглядати географічну структуру експорту товарів України за 2012р. найсуттєвіші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації -25,6% від загального обсягу експорту (залізничні локомотиви, чорні метали, механічні машини), Туреччини - 5,4% (чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження, добрива), Єгипту - 4,2% (зернові культури, чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження), Польщі - 3,7% (чорні метали, руди, шлак і зола, насіння і плоди олійних рослин), Італії (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Казахстану (залізничні локомотиви, вироби з чорних металів, механічні машини) - по 3,6%, Індії - 3,3% (жири та олії тваринного або рослинного походження, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, добрива).

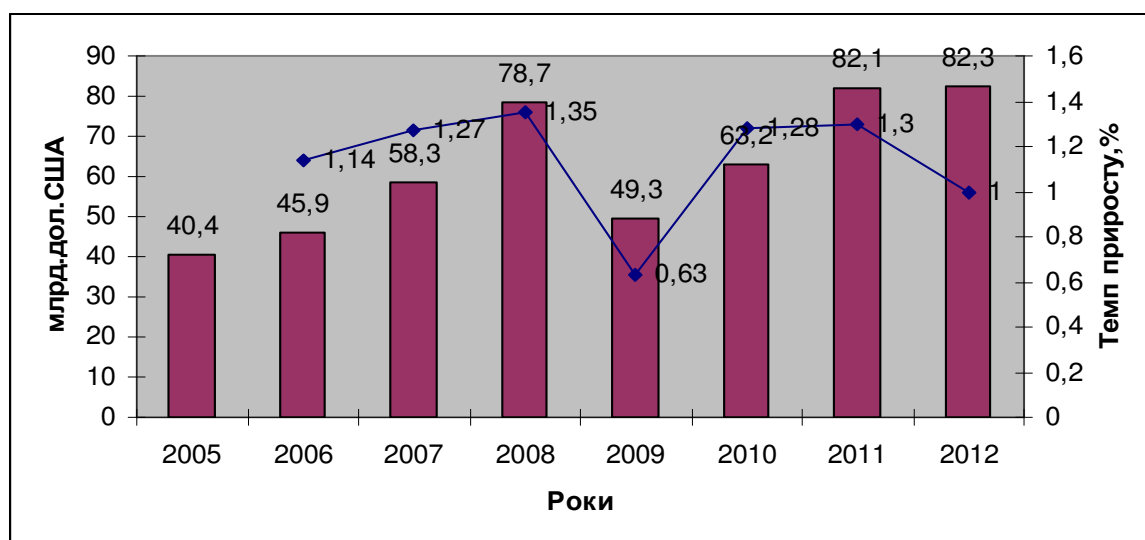


Рис.1 Динаміка експорту товарів та послуг України за 2005-2012рр., млрд. дол. США [1]

Щодо зовнішньої торгівлі послугами, то за 2012 рік *обсяг експорту послуг* становив 13527,6 млн.дол. США і по відношенню до 2011р. складав 98,1%.

Структура українського експорту послуг протягом тривалого часу залишалася незмінною, і за 2012р. найбільші обсяги припадали на транспортні послуги, які займали 63% від загального обсягу експорту (за рахунок наданих послуг трубопровідного та залізничного транспорту) та різні ділові, професійні та технічні послуги – 14% (за рахунок обсягів в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях).

При цьому протягом 2011–2012рр. щоквартально зростали обсяги наданих комп'ютерних послуг, зокрема послуги, пов'язані зі створенням програмного забезпечення та послуги з оброблення даних. У звітному році по відношенню до попереднього обсяги комп'ютерних послуг збільшилися на 262,2 млн.дол. (на 49,3%). Також спостерігалось зростання обсягів експорту допоміжних транспортних – на 22,3% та послуг з подорожей – на 25,6%. Одночасно скоротилися обсяги послуг трубопровідного транспорту – на 506,8 млн.дол. (на 13,5%), залізничного – на 195,8 млн.дол. (на 11%), фінансових послуг – на 64 млн.дол. (на 20,5%) та послуг з ремонту – на 50,6 млн.дол. (на 8,2%).

Експорт послуг країнам СНД за 2012р. становив 44,4% від загального обсягу експорту, країнам Європейського Союзу – 28,1%.

Основною країною-партнером в експорті послуг залишається Російська Федерація, на яку припадає 39,7% від загального обсягу експорту.

Серед країн СНД відбулося зростання обсягів послуг, наданих Казахстану – на 22,5 млн.дол. (на 13,9%), Туркменістану – на 19,9 млн.дол. (на 13%), Азербайджану – на 10,3 млн.дол. (на 35,1%) та Узбекистану – на 10,1 млн.дол. (на 54,1%). Одночасно зменшився експорт послуг, наданих Російській Федерації – на 269,2 млн.дол. (на 4,8%), Білорусі – на 36,8 млн.дол. (на 23,7%).

Серед інших країн світу зросли обсяги експорту послуг Маршалловим Островам – на 112,4 млн.дол. (у 2,1 раза), Німеччині – на 42,2 млн.дол. (на 10,1%), Данії – на 40,3 млн.дол. (на 46,5%) та Естонії – на 38,6 млн.дол. (на 23,3%). Натомість відбулися зменшення в обсягах послуг, наданих Швейцарії – на 278,8 млн.дол. (на 33,6%), Австрії – на 33,5 млн.дол. (на 16,8%) та Бельгії – на 26,5 млн.дол. (на 8,1%).

Таким чином, 2012 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.

Основними видами українського товарного імпорту традиційно є паливно-енергетичні ресурси, продукти нафтопереробки, сировина та продукція хімічної та нафтохімічної промисловості, вироби чорної і кольорової металургії, товари легкої промисловості, машинобудування, електроніка, товари харчової промисловості.

Україна в значних обсягах імпортує паливно-енергетичні ресурси, що перш за все пов'язано з неефективністю енергоспоживання в країні. Крім того, на номенклатурі вітчизняного імпорту позначається відставання з ряду важливих напрямів НТП та промислового розвитку. Отже, можна помітити, що характер національного імпорту та завдання його оптимізації залежать від загальних умов функціонування відтвореного комплексу країни і політики, яка спрямована на підвищення ефективності економіки.

У період 2005-2012рр. динаміка імпорту, як і експорту значно збільшувалася до 2008р., але після кризового 2009р. лише тільки у 2012 імпорт товарів та послуг досяг рівня 2010 року (рис.2):

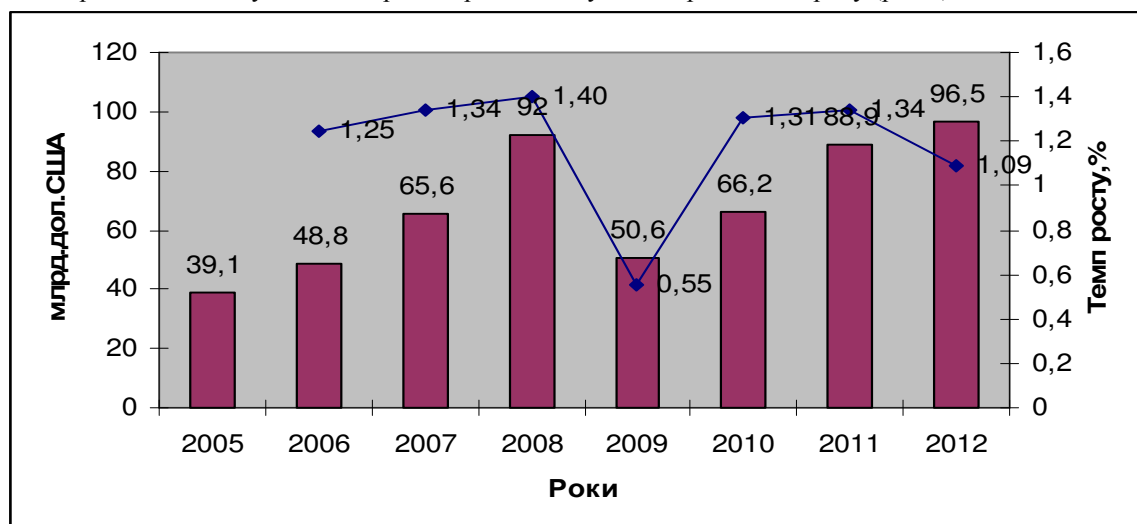


Рис.2. Динаміка імпорту товарів та послуг за 2005-2012рр., млрд. дол. США [1]

За 2012р. імпорт товарів склав - 84658,1 млн. дол. Порівняно з 2011р., імпорт збільшився - на 2,5%. Мінеральні продукти склали 32,5% обсягу імпорту товарів (зменшення обсягів на 8,3%). На поставки механічних та електричних машин припадало - 15,5% (збільшення на 3%), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості - 10,1% (збільшення на 7,1%), засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів - 9,5% (збільшення на 30%), недорогоцінних металів та виробів з них - 6,2% (зменшення на 8%), в тому числі чорних металів та виробів з них - 4,2% (зменшення на 9,6%), полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них - 5,3% (зменшення на 0,7%), готових харчових продуктів - 3,5% (зменшення на 2%), текстильних матеріалів та текстильних виробів - 3% (збільшення на 28,8%) від загальної вартості імпорту.

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка засобів наземного транспорту, крім залізничного - з 6,6% до 7%, фармацевтичної продукції - з 3,5% до 3,9%. Частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки зменшилась з 34,6% до 30,9%, чорних металів - з 3,4% до 2,7%.

У загальному зовнішньоторговельному обігу в Україні частка імпорту переважає над експортом, що є наслідком лібералізації зовнішньоторговельних операцій, та стало першопричиною імпортозаміщення вітчизняних товарів і відповідного посилення конкурентного тиску на українських товаровиробників.

У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації - 32,4% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, чорні метали), Китаю - 9,3% (електричні та механічні машини, взуття), Німеччини - 8% (механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного, фармацевтична продукція), Білорусі - 6% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива), Польщі - 4,2% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, папір та картон), США - 3,4% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного) та Італії - 2,6% (механічні та електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали).

У 2012р. спостерігалось збільшення імпорту окремих товарів: свинини свіжої, охолодженої або мороженої, м'яса та їстівних субпродуктів свійської птиці, коксу і напівкоксу з кам'яного вугілля, насіння соняшника, риби свіжої, охолодженої або мороженої, руд та концентратів залізних, моніторів та телепроекторів, машин сільськогосподарських, садових або лісогосподарських для підготовки або оброблення ґрунту, кукурудзи тощо.

Структура імпорту послуг залишається незмінною протягом останніх років. Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг за 2012р. склали транспортні послуги - 25% (за рахунок одержання послуг повітряного та залізничного транспорту), різні ділові, професійні та технічні - 16% (за рахунок обсягів імпорту юридичних, бухгалтерських та інших послуг, послуг в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин та переробки продукції на місцях), фінансові - 14,1%, державні послуги, які не віднесені до інших категорій - 9,2% та послуги з подорожей - 8,5%.

Порівняно з 2011р. імпорт послуг збільшився на 471,1 млн.дол. за рахунок зростання обсягів одержаних послуг з подорожей - на 106,9 млн.дол. (на 23,1%), державних послуг, які не віднесені до інших категорій - на 104,2 млн.дол. (на 20,4%), будівельних - на 103 млн.дол. (на 66,6%), інших ділових послуг - на 55,7 млн.дол. (на 25,1%), комп'ютерних - на 54,3 млн.дол. (на 22,4%), морського транспорту - на 52,8 млн.дол. (на 35,8%), допоміжних транспортних послуг - на 41,4 млн.дол. (на 43,6%) та залізничного транспорту - на 36,1 млн.дол. (на 6%).

Одночасно зменшилися обсяги імпорту різних ділових, професійних та технічних послуг - на 71,9 млн.дол. (на 6,3%) та послуг повітряного транспорту - на 49,2 млн.дол. (на 7,2%).

Обсяг послуг, одержаних від країн СНД у 2012р. збільшився порівняно з 2011р. на 69,2 млн.дол. (на 5,9%), у т.ч. від Російської Федерації – на 31 млн.дол. (на 3,3%) та Туркменістану – на 26,1 млн.дол. (на 95,1%).

Імпорт послуг від інших країн світу збільшився на 401,9 млн.дол. (на 7,9%) за рахунок зростання обсягів послуг, одержаних від Кіпру – на 83,4 млн.дол. (на 10%), Німеччини – на 77,4 млн.дол. (на 17,7%), Великої Британії – на 51,2 млн.дол. (на 7,9%), Туреччини – на 42,9 млн.дол. (на 15,1%) та Польщі – на 33,5 млн.дол. (на 23,4%).

Основними торговими партнерами у зовнішній торгівлі послугами у 2012р. були Російська Федерація, Кіпр, Велика Британія, Німеччина, США, Швейцарія, Австрія, Бельгія, Віргінські Острови (Брит.), Франція, Польща та Туреччина.

З лібералізацією експортно-імпоротної політики України та відповідно зниженням ставок ввізного мита обсяги експорту та імпорту почали зростати.

Так, за період 2005-2008 обсяги експорту та імпорту товарів та послуг збільшилися, а зниження показників у 2009р. обумовлено впливом фінансової кризи, та як наслідок – економічної активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та купівельної спроможності на зовнішніх ринках.

Отже, спираючись на приведені показники, можна стверджувати, що обсяги експортно-імпорتنних операцій в сфері торгівлі товарами та послугами мають зростаючу тенденцію, що у свою чергу, свідчить про позитивний розвиток зовнішньоторговельних зв'язків України на сучасному етапі.

Література:

1. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності /А.М. Вічевич. – К.: Освіта, 2009. – 145с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua>.

ХОЦЬКА Я.О.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС

На сучасному етапі світове господарство характеризується процесами розширення, трансформації та глобалізації всіх сфер суспільного виробництва. Визначальною рисою сучасного цивілізаційного розвитку є глобалізація, що охоплює багатогранні напрямки взаємодії країн світового співтовариства. Зокрема, вона є передумовою виходу все більшої кількості країн на світовий ринок, поглиблення їх взаємозв'язків та активізації торговельних відносин. Сьогодні міжнародний обмін товарами відіграє важливу роль у взаєминах між державами. Тому для оцінки стану розвитку даного виду діяльності необхідно проаналізувати показники структури, масштабів, динаміки зовнішньої торгівлі України.

Формування і розвиток в Україні ринкової економіки відкритого типу передбачає активну участь у міжнародному поділі праці, міжнародній економічній інтеграції, встановлення тісніших зв'язків із іншими державами. Соціально-економічні трансформації в Україні зумовили потребу розробки цілісної стратегії розвитку держави, що потребує детального аналізу усіх сфер економіки, зокрема зовнішньої торгівлі. Залученість у світові господарські структури необхідна Україні, щоб зайняти гідне місце серед розвинутих країн, яке відповідало б її національним інтересам.

Торгівля як один із видів економічної діяльності за своєю сутністю та формою належить до досить складних економічних систем. Призначення торгівлі полягає в тому, що вона забезпечує доведення споживчих товарів і послуг від виробника до споживача посередництвом купівлі продажу.

У розвитку зовнішньоторговельної діяльності України можна умовно виокремити три стадії: стадія трансформаційної кризи (друга половина 1990-х рр.), стадія економічного відновлення (2000–2007 рр.), стадія членства у СОТ (з 2008 р. до цього часу).

Сучасний етап розвитку національної економіки в умовах членства у СОТ та виходу з фінансової кризи характеризується зміною тенденцій у географічній та видовій структурах зовнішньоторговельної діяльності. Також слід зазначити, що одним з пріоритетних напрямків зовнішньої економічної діяльності України є подальший розвиток торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва з країнами ЄС.

За останній час спостерігається зростання товарообігу між Україною і країнами Європи. Однак часто сальдо торговельного балансу є від'ємним, що не поліпшує стану економічного розвитку України. Аналіз зовнішньоторговельних відносин України із ЄС свідчить про недостатнє використання потенціалу обох сторін, а також про існування низки серйозних проблем, що гальмують їх поступальний розвиток.

Провідною країною в ролі торговельного партнера України серед країн ЄС є Німеччина (31,22 %), потім Італія (27,8 %), на Нідерланди припадало трохи більше 10,5 % і Великобританії – 6,8 %. На інші

західноєвропейські країни (окремо) припадає ще менше, що явно не відповідає потенційним економічним можливостям торговельних партнерів.

У 2010-2011 рр. зовнішня торгівля України з ЄС динамічно розвивалася, показуючи позитивні тенденції після кризового 2009 р. Попри те, що український експорт до ЄС 2011 р. перевершив докризовий 2008 р. та становив 15,0 млрд. євро, сальдо зовнішньої торгівлі залишалося від'ємним й складало -6,2 млрд. євро (табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України з ЄС 2007–2011 рр., млрд. євро. .[2]

Рік	Експорт	Динаміка, % до поперед. року	Імпорт	Динаміка, % до поперед. року	Баланс	Всього
2007	12,4	25,8	22,4	22,5	-10,0	34,8
2008	14,5	17,1	25,1	12,1	-10,6	39,6
2009	7,9	-45,6	13,9	-44,6	-6,0	21,8
2010	11,5	45,0	17,3	24,6	-5,8	28,8
2011	15,0	30,6	21,2	22,2	-6,2	36,2

Отже, показники таблиці свідчать, що за останній період торговельно-економічні відносини України з країнами Європи розвивалися достатньо динамічно.

Аналіз товарної структури експортно-імпортних зв'язків відображає те, що структура не є оптимальною. Слід також охарактеризувати товарну структуру українського експорту в регіон ЄС. Більшу частку (74 %) в галузевій структурі складають мінеральні продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, продукція агропромислового комплексу, текстиль та текстильні вироби. тоді як частка машин, устаткування, приладів становила лише 9 %. Порівняння товарної структури зовнішньої торгівлі України і країн ЄС вказує на вузькість асортименту, який відображає структуру обміну ЄС з країнами, що розвиваються. .[2]

Загалом ринок ЄС має досить ліберальний торговельний режим, який характеризується невисоким рівнем середнього імпортного тарифу (4,4 % у 2009 р. і 4,1 % у 2010 р.) та чималою часткою (майже 1/4) імпорту без стягнення мита, що посилюється дією Генеральної системи преференцій (ГСП), якою може (хоч і обмежено) користуватися й Україна.

Наслідком прояву зазначених тенденцій стало формування протягом останніх років від'ємного сальдо в зовнішній торгівлі України з ЄС. Значне перевищення темпів зростання імпорту товарів над експортом протягом 2005–2011 років зумовило зростання від'ємного сальдо. Кризові явища 2009 року обумовили випереджаюче скорочення імпорту товарів з країн ЄС до України порівняно з експортом вітчизняної продукції на ринок Євросоюзу внаслідок скорочення споживчого та інвестиційного попиту на підґрунті зменшення доходів населення, зниження прибутків і зростання витрат підприємств. Це привело до майже подвійного скорочення негативного торговельного балансу з країнами ЄС. Проте посткризове відновлення супроводжується розширенням цього негативного балансу, який у 2011 році сягнув 7,8 млрд. дол. Ця тенденція є додатковим підтвердженням висновку про те, що українська економіка не спромоглася використати потенціал оновлення внаслідок дії чинників фінансово-економічної кризи для трансформації власних конкурентних переваг.

Погіршення зовнішньоторговельного балансу відображає вузьку експортну базу економіки України, підкреслює її структурні недосконалості, свідчить, що в ній не акумульовано достатнього адаптаційного потенціалу, що призводить до перевищення темпів приросту імпорту над експортом. Крім того, динаміка внутрішнього виробництва не встигає за зростаючим інвестиційним попитом, а збільшення реальних доходів населення та розширення обсягів споживчого кредитування в умовах низького рівня вітчизняної пропозиції обумовлює підвищення попиту на імпортовані товари тривалого користування.

Таким чином, первинними обмеженнями, що стримують поглиблення торговельних взаємозв'язків України з ЄС, є чинники, які за своїм характером стосуються передусім структурних і технологічних аспектів розвитку української економіки. Вони полягають у повільності необхідних структурних перетворень, повільному зростанню рівня інноваційно-технологічної конкурентоспроможності як вітчизняних виробників, так і країни в цілому, невідповідності продукції європейським стандартам, недоліках стратегічного управління підприємствами. Низький рівень дієвості економічної політики держави щодо усунення цих чинників і зумовлює низькі темпи нарощування конкурентних позицій України на ринках країн ЄС.

Водночас, незважаючи на низку перепон для розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, слід відзначити, що з точки зору експорту ринки Євросоюзу потенційно привабливі, оскільки є найбільшими ринками країн-сусідів України як за розмірами населення, так і за ВВП. Крім того, ці ринки є вимогливішими з точки зору якості та технологічності товарів, таким чином зростання частки експорту на них означатиме задоволення дуже високих стандартів попиту, що вимагатиме вдосконалення технологічної та виробничої бази вітчизняної економіки, пошуку механізмів її інноваційного забезпечення.

Крім того, ЄС є значним джерелом інвестицій та інвестиційного імпорту в Україну, необхідних для її технологічної модернізації та економічного розвитку. Отже, посилення і поглиблення співпраці з країнами

Європейського Союзу є важливим напрямом політики забезпечення конкурентоспроможності економіки України.

Література:

1. Покришка Д.С. торговельні відносини України з європейським союзом в умовах глобальної невизначеності / Д.С.Покришка // Стратегічні пріоритети. – №1 (22). – 2012. – С.18-31
2. Садула Л.М. Актуальні проблеми зовнішньоторговельних відносин України з європейським союзом / Л.М. Садула // Інноваційна економіка. - №2. – 2013. – С.23-25
3. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ЧАГАН Т.О.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Закономірним результатом розвитку міжнародних економічних відносин, а саме міжнародної торгівлі, міжнародного руху факторів виробництва, виступає економічна інтеграція, як особливий етап інтернаціоналізації господарського життя.

Сутність економічної інтеграції може бути розкрита через створення міждержавних об'єднань, які мають свою організаційну структуру. Між учасниками інтеграції здійснюється більш глибокий поділ праці, ведеться інтенсивний обмін товарами, послугами, капіталами, робочою силою. Це – процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів, набуває форми міждержавних угод і є погоджено регульованим міждержавними органами.

Європейський Союз став одним з найяскравіших результатів розвитку економічної інтеграції у світі. В його рамках встановлені пільги взаємної торгівлі, проводиться загальна економічна політика, постійно знімаються обмеження на пересування товарів, капіталів, робочої сили, тобто з багатьох аспектів підтримується і стимулюється розвиток ЗЕЗ між країнами.

Упродовж періоду з 1950 року до теперішнього часу він поступово перетворився на потужне економічне угруповання, пройшовши певні історичні етапи в своєму розвитку [59].

Узагальнюючі наведені дані процесу розвитку ЄС, можна простежити еволюцію його компетенції, виділивши 7 основних етапів:

1) I етап (1952 – 1957 рр.) – формування принципово нової інтеграційної формації – Європейського об'єднання вугілля і сталі, наділеного секторною компетенцією міжнародно-правового типу, з елементами наднаціональності. Створення передумов для появи інтеграційних об'єднань нового типу.

2) II етап (1957-1986 рр.) – створення і розвиток Європейської економічної спільноти, поява принципів верховенства і прямої дії комунітарного права, розвиток компетенції федерального типу і механізму її реалізації. Поява нових напрямів інтеграційного процесу, що в подальшому стали опорами Європейського Союзу.

3) III етап (1970-1986 рр.) – становлення нових сфер компетенції, не передбачених засновницькими договорами, на підставі прецедентного права суду Європейських Спільнот і застосування статей, що закріплюють повноваження ЄС.

4) IV етап (1986-1992 рр.) – підготовка до створення ЄС, інтенсифікація інтеграційних процесів в економічній та інших сферах – підґрунтя ЄС в майбутньому.

5) V етап (1992-1997 рр.) – створення і розвиток Європейського Союзу, наділеного неоднорідною компетенцією. Розвиток трьох типів компетенції та механізмів їх реалізації. Кристалізація особливостей компетенції кожного типу.

6) VI етап (1997-2007 рр.) – створення умов і підготовка до переходу на якісно новий рівень розвитку компетенції Європейського Союзу. Значне предметне розширення його компетенції. Зміна механізму реалізації компетенції ЄС у напрямі його спрощення і підвищення ефективності.

7) VII етап (з 2007 р.) – здійснення структурної реформи ЄС, що дозволяє провести чіткішу диференціацію компетенції ЄС і держав-членів.

В результаті реформи компетенція Європейського Союзу повинна вийти на новий рівень свого розвитку, зберігши при цьому гетерогенність своєї структури і різноманітність механізмів реалізації.

Інший ракурс проблеми розширення компетенції ЄС та еволюції цього інтеграційного угруповання в цілому передбачає розгляд процесу розвитку в географічному контексті – з огляду на зміни складу країн-членів ЄС у різні роки.

Перші етапи поглиблення європейської інтеграції характеризувалися тим, що вони протікали на відносно обмеженій території, яка охоплювала лише шість країн. В економічному сенсі ці країни керувалися принципами досить сильного колективного протекціонізму, який протягом певного періоду сприяв

становленню Європейських Співтовариств як одного з найбільш потужних центрів Глобальної економічної системи, перетворенню підприємств цих країн на конкурентоспроможних суб'єктів господарювання, здатних протистояти потужним американським транснаціональним корпораціям. Економічне піднесення Співтовариств створювало передумови і для зміцнення політичних позицій країн-членів, які значно підсилювалися започаткуванням формування спільних політичних інститутів, а згодом і формування спільної зовнішньої політики та політики безпеки.

Визначальна «шістка» країн-засновників ЄС (Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Італія) зберігає провідні впливові позиції і на даний час.

Таким чином, прогресуючий процес поглиблення європейської інтеграції, досягнення її первісних цілей створив передумови для територіального розширення Європейських Співтовариств, в згодом – і Європейського Союзу. Ця мета диктувалася геополітичними та гео економічними інтересами зміцнення своїх позицій в епоху, коли почали формуватися нові риси світової економіки, які зараз прийнято характеризувати як процес глобалізації.

Література:

1. Тарасов В.И. Сравнительная динамика эволюции институциональных структур региональных интеграционных формирований в СНГ и ЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://212.108.98.114/media/img/rus/publications/magazine/no4\(2010\)/n9_2010_2.pdf](http://212.108.98.114/media/img/rus/publications/magazine/no4(2010)/n9_2010_2.pdf).
2. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу в 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: http://ukrstat.gov.ua/express/expr2011/03_11/62w.zip.
3. Розширення ЄС: підходи та оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.ji-magazine.lviv.ua/kordon/ostpolitik/konf27-06-2002/EUEnlargementOverview.htm>.

СЕКЦІЯ
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ КРАЇН НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

БОБРОВА А.С.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Проведення валютних операцій на території України регламентується Декретом Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання та валютного контролю». Банківські валютні операції в країні здійснюються уповноваженими банками, тобто комерційними банками, які мають ліцензію НБУ на проведення операцій з іноземною валютою. До валютних операцій взагалі належать операції, пов'язані:

- з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобів платежу, з передаванням заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- з ввезенням, переказом і пересиланням на територію України та вивезенням, переказом і пересиланням за її межі валютних цінностей.

Основна частина валютних операцій проводиться в безготівковій формі, тобто по поточних і термінових банківських рахунках, і тільки незначна частина ринку приходить на торгівлю монетами і обмін готівкових грошей. У світі територіально валютні ринки прив'язані до великих банківських і валютно-біржових центрів (Лондон, Париж, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Токіо, Сінгапур, Гонконг, Амстердам, Брюссель).

Обсяги валютних операцій можна відстежити за надходженням іноземної валюти від нерезидентів. Так, у 2012 році надходження іноземної валюти від нерезидентів перевищували перекази на їх користь на 13,5 млрд. дол. США (в еквіваленті). Водночас, динаміка попиту і пропозиції на міжбанківському валютному ринку була нерівномірною упродовж року. З урахуванням цього Національний банк України здійснював операції як з продажу, так і купівлі іноземної валюти.

Основною метою операцій було запобігання різким ситуативним курсовим коливанням гривні, збереження її прогнозованої динаміки для забезпечення виконання інфляційних орієнтирів, поповнення і диверсифікація міжнародних резервів. Частка операцій Національного банку в загальному обсязі міжбанківського валютного ринку в 2012 році була значно меншою (3,1 %), ніж у 2011 році (6,9 %).

У цілому в 2012 році сальдо валютних інтервенцій Національного банку України було від'ємним і становило -7,5 млрд. дол. США (в еквіваленті), урахувавши пряму та опосередковану підтримку енергетичної безпеки держави.

На обсяги валютних операцій та їх грошовий еквівалент суттєво впливає поточний курс грошової одиниці. Динаміка ринкового курсу гривні щодо долара США на валютному ринку була різноспрямованою, а офіційний курс гривні супроводжувалось її знеціненням за операціями на готівковому ринку.

Таблиця 1

Обсяги валютних операцій «Дельта Банку», тис. грн.

№ п/п	Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Темп росту 2012-2010, %	Темп росту 2012-2011, %
1	Міжбанківські операції	635370	635437	636121	100,12	100,11
1.1	Міжбанківські розрахункові операції	630050	630102	630769	100,11	100,11
1.2	Розміщені міжбанківські депозити та надані міжбанківські кредити	5320	5335	5352	100,60	100,32

З даних таблиці 1 видно, що протягом 2010-2012 років обсяги валютних міжбанківських операцій (на прикладі Дельта Банку) зростали, а саме обсяг валютних операцій у 2012 році на 0,12% більше, ніж у 2010 році і на 0,11% вище за показник 2011 року. Найбільш істотне зростання (на 0,6% за 2 роки) відзначається за валютними операціями, пов'язаними з розміщенням міжбанківських депозитів і наданням міжбанківських кредитів.

Придбання або продаж резидентами валюти – найпоширеніші валютні операції. При здійсненні зовнішньоторговельної діяльності резиденти, з одного боку, набувають іноземну валюту на внутрішньому валютному ринку для платежів нерезидентам за товари (послуги, роботи, результати інтелектуальної

діяльності), а з іншого боку, отримуючи від нерезидентів іноземну валюту, продають її за гривні. При цьому операції проводяться як готівковим так і безготівковим розрахунком. Обсяги операцій за безготівковим розрахунком значно перевищують обсяги з готівковим розрахунком, на увазі своєї зручності, швидкості, можливості здійснювати ці операції на відстані і так далі. Також з кожним роком зростає кількість операцій по безготівковому розрахунку серед приватних осіб, у яких з'явилася можливість здійснювати операції зі свого особистого особового рахунку в гривнях на валютних ринках інших країн у будь-якій валюті.

Обсяг операцій з безготівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж у доларовому еквіваленті) становив 40716 млн. доларів США (з урахуванням операцій Державної казначейської служби України).

Обсяг операцій з готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж іноземних валют за гривні в доларовому еквіваленті) становив 2448,6 млн. доларів США, у тому числі:

- обсяг валюти, купленої банками в населення, – 1113,5 млн. доларів США;
- обсяг валюти, проданої населенню, – 1335,1 млн. доларів США.

Щоденні відхилення офіційного курсу гривні до долара США від ринкового протягом 2012 року знаходилися в межах від “-0,09 %” до “-1,81 %” згідно з даних НБУ.

У цілому можна зазначити, що курс гривні знижується, у порівнянні з 2010 роком курс гривні знецінився на 2,26 %. Здебільшого це відбулося за рахунок інфляційного диференціалу, який зменшився на 4,6 %, оскільки інфляція в Україні була нижчою, ніж її середньозважений рівень у країнах – основних торговельних партнерах. Водночас, номінальний ефективний обмінний курс гривні збільшився на 0,7 % переважно у зв'язку зі зміцненням долара США до євро.

Важливою проблемою валютного ринку України виступає доларизація вітчизняної економіки, яку неможливо подолати остаточно, адже вона тісно пов'язана із процесами інтернаціоналізації виробництва та валютно-фінансовою глобалізацією (об'єднання національних грошових систем).

Україна належить до країн, в яких помітно процвітає неофіційна доларизація. Національна грошова одиниця – гривня частково витісняється з внутрішнього ринку, а у виконанні функцій грошей, поряд із нею бере участь іноземна валюта – долар США і рідше, проте з тенденцією до зростання євро. У зв'язку з цим, боротьба з доларизацією, як фінансово-економічним явищем та з її ризиками, стає важливим напрямом політики НБУ як необхідна умова збереження контрольованості монетарної сфери.

Доларизація впливає на те, що гривня поступово втрачає одну з функцій, а саме – функцію засобу нагромадження. Адже, попри зменшення загального обсягу депозитних вкладень на 19,94 %, частка депозитів у іноземній валюті зросла на 6,16%, що свідчить про зниження ліквідності національної грошової одиниці.

Доларизація негативно впливає не тільки на стан валютного ринку, але і на економіку країни в цілому. Неможливість повернення валютних кредитів фізичними та юридичними особами, загроза стабільності українських банків, проблеми з реструктуризацією зовнішніх позик компаніями-боржниками, збільшення державного боргу, вплив ліквідності з країни, неспроможність НБУ втримати курс гривні – це неповний перелік наслідків високої доларизації вітчизняної економіки. Державні фінансові вливання (зокрема, шляхом рефінансування банків) мали б стимулювати розвиток виробництва, але насправді призводять лише до зменшення резервів Нацбанку. Замість того, щоб спрямовувати вільну ліквідність у реальну економіку, фінансові установи конвертують гривню в долари, підриваючи курс національної валюти і провокуючи паніку на готівковому валютному ринку.

ГОЛОМАЗОВА Д.О.,
учениця 11-А класу
Маріупольської загальноосвітньої школи
I-III ступенів № 47

ПРОБЛЕМИ КОНФІСКАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

Вважається, що без податків держава не може існувати, тому що бюджет втратить найважливіше джерело його наповнення хоча у світі є більш ефективні джерела наповнення бюджету. Найкращі політичні та економічні проекти кінця XX століття - Об'єднані Арабські Емірати, Гонконг, Сінгапур і ще сотня невеликих безподаткових оазисів втягнули на свою територію левову частку фінансів світу - викликають подив та захоплення.

Інформаційна та технологічна революція, тенденції світової глобалізації, переміщення грошей на земній кулі говорить про те, що якщо Україна найближчим часом не скорегує систему оподаткування, не введе прості правила взаємин держави і громадян то вона приречена до глибокої кризи. Закриваються олігархічні підприємства, люди втрачають бізнес, бо нові технології не потребують робочої сили. За прогнозами світових експертів в галузі економічної статистики та досліджень на земній кулі в найближчій п'ять років зникне 2 млрд. робочих місць в тому вигляді, в якому ми бачимо їх зараз. Одним з дієвих, практичних засобів ініціювати

економічний зріст та наситити територію грошима - це прибрати мита, податки, дозвільну систему, надати максимальну свободу створювати бізнес і заробляти гроші.

Найбільший недолік української системи оподаткування – конфіскаційне оподаткування. Тобто держава спочатку визначає, скільки вона хоче зібрати податків, а потім йде з цими планами до підприємців і стягує з них стільки, скільки їй потрібно. Скільки саме і з кого саме стягнути визначається у дискреційний спосіб, тобто на власний розсуд. Більшість податкових українських законів пристосовані до такого способу збору податків. Проведення податкової реформи забезпечило уніфікацію податкового законодавства, покращання адміністрування та зниження рівня податкового навантаження. Проведена Урядом політика дерегуляції, зокрема спрощення процедур започаткування підприємництва забезпечила значне покращання позицій України.

Нинішній стан України полягає в тому, що гроші з України тікають, осідаючи в нерухомості Лондона, Парижа, Нью - Йорка, розсипаючись по численних безподатковим зонам Ліхтенштейну, Монако та Кіпру та інших зон. І залучити їх на територію можна єдиним шляхом - податки повинні бути на порядок нижче, ніж у сусідніх країнах і перебувати в сверхбезопасному середовищі. У світі існують позитивні приклади інших джерел фінансування держави якими можна замінити податки. Чим менше роль держави в економіці, тим більше ініціативи економічних суб'єктів, більше інвестицій, більше грошей в економіці, а це – підвищення благополуччя населення країни. Безподаткова територія залучає гроші, збагачує її громадян, залишає в кишенях своїх громадян гроші, які вони інвестують в економіку.

Сучасна податкова система України не відповідає реальному стану економіки, не залишає у виробництві та комерційних організаціях стимулів до розвитку, підштовхує підприємців до приховування податків. У ефективній реформи податкової системи зацікавлена як влада, так і підприємці. Ніхто не буде інвестувати там де висока собівартість, некваліфікований персонал, зруйнована інфраструктура, купа дозвільних процедур і високий банківський відсоток.

З метою удосконалення системи оподаткування необхідно:

- створити сприятливе середовище для активізації підприємницької діяльності;
- забезпечити рівність усіх платників перед законом та поступово сформувані відповідальне ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань;
- потрібно впровадити поетапне зниження податкового навантаження на національну економіку з урахуванням збалансованості бюджетної системи;
- забезпечити перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (праці й капіталу) на споживання, екологічні та ресурсні платежі;
- спростити податкову систему шляхом скорочення кількості податків та зборів, що буде сприяти більш доцільнішому використанню ресурсів та економічному зростанню;
- удосконалити політику цільового стимулювання економіки за допомогою податків;

Існують деякі альтернативи податкам, які доказали свою ефективність своїм функціонування у світовій практиці, до них належать:

- ✓ прискорена амортизація;

відрахування з прибутку витрат на інвестиції (чим пріоритетніші проекти для розвитку економіки, то вищий відсоток відраховує). Держава свідомо надає підприємцю додаткові кошти з отриманого ж ним прибутку, якщо зеконотворенні на оподаткуванні ресурси підуть у сферу інвестиційної діяльності, бо безподаткова держава - це просто наступний логічний крок розвитку державоутворення. Опосередковане фінансування з державного бюджету для бізнесу більш вигідне, ніж залучені під аналогічні цілі дорогі кредитні кошти. При використанні активних методів податкового стимулювання працює правило: держава надає пільги підприємствам тільки після здійснення ними інвестиційної діяльності. Це пожвавить приріст інвестиційного капіталу в Україну та покращить інвестиційний клімат в країні,

- ✓ надання податкового інвестиційного кредиту;
- ✓ відрахування з оподаткованого прибутку всіх витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність;
- ✓ зменшення майнової нерівності через запровадження податку на нерухоме майно, податку на розкіш.
- ✓ цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах та інші.

Як альтернативу податковій системі можна запропонувати наступні кроки:

- гроші, які держава збирає на свої потреби у вигляді податків, можна просто друкувати (додрукувати ту кількість грошей, які необхідні державі, і які воно збирає у вигляді податків, як в даний час. Центробанк єдиноосібно буде друкувати гроші, надавати кредити підприємствам видаватимуть відділення державного банку без відсотків.

- закриття комерційних банків (за непотрібністю).
- скасування податків повністю (за непотрібністю).
- розформування податкових відомств, пенсійного та інших фондів, що працюють з обов'язковими платежами (за непотрібністю);

- кредити населенню видавати під відсоток, що можна вважати платою за бажання мати товар чи послугу. Суми від отриманих відсотків за споживчим кредитом використовувати для вилучення зайвої грошової маси в економіці якщо виникне в цьому необхідність. Зміною значення відсотка по споживчому кредиту можна регулювати загальну кількість грошової маси в економіці;
- максимальне спрощення механізму створення малого підприємства за відсутністю складнощів, пов'язаних з податковими та іншими обов'язковими відрахуваннями;
- друкування державою додаткових грошей, які йдуть на фінансування державних витрат, і зменшують вартість грошей, що вже знаходяться в обороті економіки (своєрідний податок на всіх жителів країни);
- додаткове вливання грошей забезпечить готівкою додатково вироблені товари і послуги. За рахунок скасування податків вартість виробленої продукції і послуг впаде унаслідок зменшення витрат, включених у вартість продукту;
- удосконалити ефективність антимонопольне законодавство, що регулює ринкові відносини для збереження єдиних правил гри для всіх учасників економічних відносин. Не допускати появу економічних монстрів - організацій монополістів, що мають економічну незалежність від держави та суспільства та утворюють свою диктатуру;
- знизити загальне тягар податків та привести все ж систему штрафів до стану, що враховує реалії нинішньої економічної ситуації. Зробити податкову систему стабільною, виключити введення платежів "заднім числом". Податкова система повинна бути незмінною протягом року.

Безподаткова держава - це новий тип сучасної держави, що з'являється при зниженні податків, але це громадське формування повинно мати всю інфраструктуру держави, відповідні для нього функції. Найважливішим завданням є перегляд підзаконних актів, зокрема, інструкцій щодо віднесення різних витрат на собівартість. Необхідно дозволити відносити на собівартість ті витрати, які забезпечують стійкість виробництва не тільки сьогодні, але і орієнтовані на перспективу.

Поки держава удосконалює податкову систему і знаходиться на перехідному етапі до безподаткової держави потрібно проводити активну роз'яснювальну роботу з представленням фактів того, що будь - який громадянин оплачує державні рахунки, бо немає абстрактної держави, яка всіх годує, а є мільйони громадян, які роблять внески, щоб підтримувати літніх людей; є мільйони більш заможних українців, які допомагають менш заможним; і є велика країна з багатьма регіонами, які у складчину наймають на роботу чиновників, щоб ті ефективно використовували по крупинкам зібрані кошти на освіту, на медицину тощо. Робити акцент на особистих платежах окремо взятого українця: щоб було чітко зрозуміло, яку альтернативу конкретний українець втрачає, коли оплачує рахунок від держави.

Як необхідний крок до реальної демократії потрібно увести загальне (без винятків) декларування доходів (витрат) усіма громадянами. Міністерство доходів і зборів повинно ототожнювати важливість загального декларування доходів, оскільки це є реальною можливістю підвищити податкові збори. Однак ця регулярна вправа (декларація доходів) має набагато більш важливе фундаментальне значення – громадяни в примусовому порядку будуть отримувати інформацію про те, скільки вони сплатили (з них стягнули) податків до бюджету. Таке регулярне інформування створить підґрунтя для появи свідомих платників податків.

Потрібно задіяти інструменти громадського контролю (не бутафорних) за громадськими (державними) фінансами (на прикладі дієвості Закону «Про доступ до публічної інформації», коли прості громадяни отримали певні повноваження держслужбовців (а саме робити інформаційний запит), що дасть змогу розширити права громадян у сфері контролю за державними витратами і матиме позитивний вплив.

Література:

1. Вахновська, Н.А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України / Н.А. Вахновська // Економічний форум. – 2011. – С. 23 – 28.
2. Литвиненко, Я.В., Литвиненко, Т.Є., Ліщенко, А.В. Шляхи та перспективи реформування податкової системи України / Я.В. Литвиненко, Т.Є. Литвиненко, А.В. Ліщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – С. 119 – 122.
3. Нагорняк Г., Вовк Ю. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г. Нагорняк, Ю. Вовк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2 (27). – С. 140 – 152.
4. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій [та ін.]: за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – С. 38.
5. Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону / За редакцією Давидова Г.М., Любченко О.М. Монографія. – Кіровоград: Поліграфічно-видавничий центр «Імекс-ЛТД», 2007. 374 с.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА РАЗВИТИЕ КИПРСКОГО КРИЗИСА

Кипр как офшорная зона в течение многих лет пользовался популярностью среди иностранных вкладчиков. Относительно беспрепятственно он пережил кризис 2007-2009 годов. Но ситуация, которая сложилась в экономике Кипра с 2010 года, оказала негативное влияние на привлекательность данного офшорного центра. В связи с тем, что вкладчиками являлись не только представители наиболее развитых стран Европы, но и население Украины и России, изучение данного вопроса является актуальным на сегодняшний день, поскольку кризис оказал негативное воздействие не только на их материальное положение, но и на экономику стран в целом. Изучением последствий экономических кризисов в своих работах занимались такие авторы, как Алексеев М.Ю., Аникин А.В., Буренин А.М., Красавина Л.Н., Ливениев Н.Н. Миркин Я.М., Мусатов В.Т., Пронин И.Н., Разумовский С.О. Из зарубежных авторов, исследующих вопросы нового уклада мировой финансовой системы, следует в первую очередь отметить Дж. Сакса, П. Кругмана, С. Фишера.

Основная причина кризиса на Кипре, безусловно, заключается в том, что Кипр – офшорная страна. И имеет обычный для офшорной страны перекося в сторону банковского сектора экономики. Объем вкладов в банковской системе Кипра на момент перехода кризиса в острую фазу составлял 835% от размера ВВП, в то время как средний для стран Европы показатель — 354 % ВВП [5].

Банковская система Кипра состоит из Центрального банка Кипра, банков отечественного происхождения, дочерних подразделений международных банковских учреждений и банков Европейского союза, а также представительских офисов банков ряда государств. Надзор за банковской деятельностью, управление денежной и кредитной политикой, а также валютными запасами осуществляет Центральный Банк Кипра, который был основан в 1963 году. Банковская деятельность на Кипре до настоящего времени являлась одним из приоритетных направлений развития экономики страны. Основная часть банковских ресурсов была сосредоточена в офшорном секторе экономики, что приносило этой небольшой стране, несопоставимую её размерам прибыль. Вот только некоторые цифры:

- на начало 2013 года на банковских вкладах хранилось около 68 млрд. евро со средней процентной ставкой 4,5% годовых, 55,9% от этой суммы составляли вклады с суммой, превышающей 100 тыс. евро.
- общая сумма на банковских счетах 26 банков из разных стран составляла почти 835% ВВП страны.

Для сравнения, средний уровень этого показателя по Евросоюзу почти в 2,5 раза меньше (354%).

Реальный же сектор экономики Кипра невелик по объему, поскольку не может быть большой экономика страны с числом жителей немногим более 800 тыс. человек, из которых свыше 20% — граждане других государств. Потребности жителей Кипра слишком малы, чтобы иметь большую и устойчивую экономическую систему, направленную на их удовлетворение. Второй основой экономики Кипра является туристическая отрасль, которая тоже зависима от конъюнктуры мировых рынков.

Первопричины кризиса на Кипре лежат в том, что в связи с мировым финансовым кризисом поток туристов и доходы от туристической отрасли стали снижаться. Помимо этого, рынок недвижимости Кипра, цены на котором были до кризиса 2008 года неоправданно велики, с 2009 года впал в состояние стагнации. Цены стали снижаться, объемы продаж сократились. А инвестиции в недвижимость также были одним из путей размещения средств кипрских банков. Вклады же банки Кипра привлекали под значительно более высокие проценты, чем банки крупных стран ЕС (4,45% по сравнению, например, с 1,5% в банках Германии). И, столкнувшись с отсутствием достаточно доходных и не слишком рискованных инструментов инвестирования, банки Кипра начали обретать все признаки финансовой пирамиды – выплачивать проценты по старым вкладам за счет привлечения новых [2].

Примерно в этих условиях в начале 2012 года МВФ принимает решение о списании долгов по греческим облигациям, в соответствии с которым именно банковские учреждения Кипра понесли наиболее тяжелые потери. В январе 2013 г. суммарный отток с депозитов нефинансового сектора составил 1,7 млрд евро, что составило 2,5% от общего объема депозитов банковской системы Кипра. Эти процессы продолжались вплоть до принятия решения о заморозке счетов и введения налога на депозиты по требованию Еврокомиссии. И без того балансирующая на грани финансового кризиса экономика Кипра и крупнейшие финансовые учреждения этой страны прогнозируемо оказались неспособны выкрутиться самостоятельно и обратились за помощью. Условия же предоставления помощи включили в себя требование о единомразовом налоге на все вклады в банковской системе страны. Налог на депозиты был предложен вследствие отсутствия альтернативы:

- дать кредит Кипру в требуемые 17 млрд евро невозможно, поскольку ВВП страны слишком мал, и долговая нагрузка превзойдет все разумные пределы (долг возрастет сразу почти втрое и зашкалит за показатели Греции);

- списать часть суверенного долга — не является выходом из проблемы, так как проблема в банках, а не в бюджете. Кроме того, значительная часть кипрского долга вовсе не в облигациях, и не у частных владельцев, а в межгосударственных кредитах. Их выкупить специализированные фонды ЕС не могут;

— предоставить денежные средства обычным способом (кредит под залог суверенных бумаг) кипрским банкам невозможно — у кипрских банков нет залога, так как их основной бизнес был связан с привлечением депозитов. Кроме того, решать проблемы страны без ее участия неправильно, и Кипр должен как-то поучаствовать в своем спасении [1].

Кипр останется офшором, останутся почти те же условия, но работать с Кипром мало кто захочет. Например, он перестанет играть важную роль для транзита российских капиталов. Потеря офшорной привлекательности во многом сократит и поток туристов. Кроме того, международное агентство «Стандарт энд Пурс» уже понизило долгосрочный кредитный рейтинг Кипра до ССС. Ожидается, что Кипрская экономика сократится на 8% в 2013 году, еще на 3% сократится в 2014 году и вернется к росту только в 2015 или 2016 году.

Таким образом, мы убедились, что особенности операций, которые осуществлялись банковской системой Кипра, привели к негативным последствиям не только для его представителей, но и для нерезидентов. Практически вся банковская система Кипра была ориентирована на обслуживание, так называемых «грязных денег», которые стекались сюда из разных уголков мира. Именно такой специфической деятельностью можно объяснить огромное для такой маленькой страны количество банков, если учесть, что население острова составляет всего около 0,84 млн. человек.

Надо отметить, что законодательство Кипра не в малой степени способствовало расцвету оффшорного рая на территории государства. Например, банковскую тайну можно раскрывать только по решению Кипрского суда. А различные схемы по уходу от налогов и обналичиванию средств с корпоративных счетов юридических лиц до сих пор оставались в рамках правового поля. Только после кризиса в 2013 году на Кипре развернулась показательная деятельность по борьбе с финансовыми прачечными и криминальными средствами. Но, пока это касается в основном средств физических лиц.

После кризиса в Греции банковская система Кипра понесла масштабные убытки, которые вызвали нашумевшие на весь мир действия правительства Кипра по замораживанию вкладов на счетах физических лиц. Призошедшие события показали, что банковская политика Евросоюза больше не гарантирует безопасность и сохранность вкладов населения. Главной задачей для Кипра сейчас является контроль государственных расходов и формирование экспорта услуг и товаров. Вместе с тем, есть все основания для оптимизма в сильных секторах экономики, таких как профессиональные услуги, туризм и судоходство, а также открытие огромных запасов углеводородов в собственной исключительной экономической зоне (ИЭЗ). Если это использовать в полной мере, состояние экономике Кипра вернется к стабильным позициям[1].

Предпосылки роста имеет морской сектор Кипра, остров считается одним из самых влиятельных мировых центров судовладения и услуг по управлению судами. Этот сектор приносит в экономику ежегодно более 1 млрд евро, что составляет около 7% ВВП. Ожидается, что хорошие результаты покажет в этом году туризм. Число посетителей на Кипре в 2012 году увеличилось на 10%, а по прогнозам на 2013 год ожидается еще большее увеличение. В дополнение к позитивным прогнозам для этих секторов правительство осуществляет новые меры для стимулирования экономики. Налоговые льготы, сокращение бюрократии для быстрого отслеживания разрешений на крупные проекты и ослабление ограничений, например, для привлечения прямых иностранных инвестиций в страну[1].

Таким образом, несмотря на сложную экономическую ситуацию на Кипре, мы видим наличие вариантов преодоления кризиса (в течение нескольких лет), а значит, у Кипра есть все предпосылки для возвращения доверия инвесторов. Чтобы собрать необходимые денежные средства без помощи иностранных заемщиков, главной задачей для Кипра должно быть восстановление и развитие некоторых вышеперечисленных отраслей экономики.

Литература:

1. Алексей Михайлов о ходе и последствиях кризиса на Кипре [электронный ресурс] – режим доступа: http://www.gazeta.ru/comments/2013/03/26_a_5116785.shtml
2. Кипрский кризис: причины [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.timenews24.ru/kiprskij-krizis-prichiny/>
3. Самарина Т.П. Долговые проблемы стран зоны евро/ Т.П.Самарина// Аналитический вестник. - №28. – 2012. – С.28-40.
4. Уроки Кипра: не храните деньги в банках [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya/krizis/235776-uroki-kipra-ne-hranite-dengi-v-bankah>
5. Центральный банк Кипра. Официальный сайт [электронный ресурс] – режим доступа: www.centralbank.gov.cy
6. Экономические новости мира. Официальный сайт [электронный ресурс] – режим доступа: <http://delo.ua/world/economy/>
7. Eurostat [electronic resource] – mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

ПРИНЦИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Возможности, предоставляемые достижений народного хозяйства особенно те которые открыли вступление в ЕС и глобализация экономики могут быть доступны только в то время когда компания имеет достаточные финансовые ресурсы и соответствующие специализированные консультации. Для удовлетворения потребностей в финансировании предприятий в более благоприятных условия, предприниматели должны очень хорошо знать возможные источники, и условий, при которых эти ресурсы могут быть получены, каковы преимущества и недостатки каждого механизма финансирования.

Финансы представляют тема политики лидеров компании, называемой финансовой политики компании, которая заключается в реализации определенных решений, позволяет получить более высокое создание стоимости в качестве для поставщиков средства и, в частности, для акционеров. (Vernimmen 1996: 495)

На уровне компании можно выделить три типа финансовой политики, которые считаются независимыми изначально [8]:

- 1) инвестиционная политика (внутренняя / внешняя);
- 2) политика финансирования (собственные ресурсы и / или заимствованные);
- 3) дивидендная политика, оценка бизнеса (распространение и / или реинвестирование дивидендов).

Выбор альтернативных или их комбинации основана на их вклад в увеличение компании. По методологическим причинам эта обоснование, во-первых, выполняется отдельно от политики финансирования, для того чтобы, в конечном счете, решение интегрировала обоих контекстах оценка инвестиционных проектов.

Первая гипотеза теории финансов было чистое отделение инвестиционной политики от политики финансирования, потому что для любого инвестиционного проекта, финансовый рынок обеспечивает достаточные возможности для привлечения необходимого капитала.

В политики финансирования, альтернативных решений могут быть:

- Внутренние источники получены в результате самофинансирования (амортизация + прибыли) и поглощения (задании) основных средств и активов;
- Внешние источники, привлечение капитала из-за пределов предприятия (государственные сбережения, капитал банка, и т.д.). В свою очередь, внешних источников могут быть собственными (привлечения нового капитала со стороны акционеров или партнеров) и заемными (из банка или государственного кредитора = покупатели облигаций компании).

Критерии выбора одного или другого или комбинацию из них является средневзвешенной стоимости капитала компании. Более конкретно это предельная стоимость дополнительного капитала, необходимого для финансирования инвестиционных проектов. С этой точки зрения самофинансирование это дешевле. Снижение затрат может быть получена из банковских кредитов и облигационных займов, если коэффициент задолженности является разумным [8]

Самыми дорогостоящими остаются привлечения нового капитала от акционеров. Увеличение собственного капитала представляет преимущество для улучшения финансовой структуры компании (увеличение доли капитала) и предлагает таким образом новые возможности для финансирования развития.

Последние опасения интеграция инвестиционных с решения о финансировании привело к формулировке того или иного критерия для отбора инвестиционных проектов, скорректированная чистая приведенная стоимость, которая принимает во внимание возможности капитала, предлагаемые финансовым рынка.

Если говорить об основных принципах финансирования, то мы можем сказать, что эти были разработаны и уточнены с учетом многих условностей. Мы будем ссылаться на некоторые из них. Первый и самый важный кондиционирование, возникла по отношению к европейским принципам, потому что они являются результатом многих успешным опытом, но не в целом. Они представляют собой модели, после чего мы провели мониторинг программ от ЕС и что хорошо в меру мы усвоили. Принцип сравнения почти идеально работал в этом руководстве. Принципы должны быть адаптированы сравнительно, для обеспечения большей эффективности и безопасности предприятия.

Другим важным принципом в этом направлении является принцип компромисса. Принцип компромисса традиционно используется, чтобы объяснить, каким образом фирма может достичь оптимальная степень использования заемных средств, оптимальной степени рычагов.

Целью этой теории является объяснить, как можно достичь оптимальной финансовой структуры чтобы максимизировать стоимость компании.

Для того чтобы максимизировать совокупную стоимость фирмы, Менеджер определяется рассмотреть как преимущества, а также возможные затраты по займам в определении финансовой структурой. Другими

словами, он выберет финансовую структуру, которая будет максимизировать благосостояние акционеров. (Санду, 2002: 210)

В соответствии с теорией «в узком смысле компромисс» максимизация акционерной богатства предполагает увеличение общей стоимости компании, и наоборот.

В заключение представим формулу в которой делается выводы теории "компромис в строгом смысле":

Стоимость фирмы обязаный = стоимость фирмы финансируется полностью за счет собственного капитала + стоимость налоговой экономии - сумма дополнительных расходов на критическое финансовое положение

Или иначе говоря: вероятность критической финансовой ситуации умноженное на расходы, которые он вызывает. (Санду, 2002: 212)

В развитых странах с рыночной экономики для финансирования предположил иерархии (иерархии теории) - принцип иерархии. Эта теория приходит как естественный ответ на новый подход к концепции организации предприятия рыночной экономики.

Теории финансирования договорились о создании соподчиненность между механизмы финансирования: например, в пользу самофинансирования положить на второй класс задолженности и в конечном итоге выбор роста капитала. (Myers 1984: 575-592)

Следовательно, теория компромисса и финансирование будет касаться различных иерархических политике финансирования фирм. (Bultel 1994: 16)

Литература:

1. Bultel, E., *Les theories du financement hierarchique*, Thèse de doctorat, Dijon, 1994, стр. 16 и след.
2. Jensen, M. C., Meckling, W. H., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics, October, 1976, V. 3, No. 4, стр. 333
3. Myers, S.C., *The capital Structure Puzzle*, Journal of Finance, nr. 39, 1984, стр. 575-592
4. Sandu, G., Cibotaru, I., Hurjui, O., *Comparații și interpretări cu privire la finanțarea ierarhică*, Simpozionul național cu participare internațională Economia Românească – Prezent și Perspective, Editura Universității din Suceava, 2003, стр. 464-469.
5. Sandu, G., *Finanțarea întreprinderii*, Editura Economica, București 2002, 272 стр.
6. Vernimmen, Pierre, *Finance d'entreprise*, Ed. Daloz, deuxième partie, Paris, 1996, стр. 495.
7. Wiliamson, S., *Liquidity, banking and bank failures*, International Economic Review, vol 25, 1988.
8. <http://academiacomerciala.ro/>

КАЗАК Я.Я.,
преподаватель, аспирант
Бельского Государственного Университета
им. А. Руссо
(г.Бельцы, Республика Молдова)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Компания является хозяйствующий субъект, который создает стоимость в отрасли, которая генерирует финансовых потоков , материальных потоков и информационных потоков, которые имеют простую цель, а именно получение прибыли.

Казначейство предприятия занимают центральное место в экономической системе информационного развития, потому что все экономические операции в стоимостном выражении , и большинство из них связаны с внутренними или внешними переводами денег. Между тем, казначейство проводит роль фильтра для большинства операций, происходящих в пределах, установленных финансовое обеспечение таких операций.

Основная цель постоянно оптимизировать соотношение количества денежных поступлений и платежей, с тем, что вы можете достичь в плане рациональности и эффективности, ее бизнес-цели .

Управление казначейством устанавливает и отслеживает потребности в наличных средствах для операционных задач, основанный на доходах и расходах, устанавливает краткосрочные кредиты, которые будут использоваться, количество и затраты, и краткосрочные инвестиционные возможности.

Важным компонентом управления ликвидностью является краткосрочный прогноз финансового равновесия компании, что означает ожидание равновесия между поступлениями и платежами между оперативными потребностями и источники собственных источников плюс кредита - баланс, который учитывает как количество потоков и частоту или скорость, с которой состоится.[1,54]

Практически казначейское управления призвана решить проблемы, связанные с финансовым прогнозированием краткосрочных и принимать соответствующие решения в отношении проведения всех операций при оптимальных условиях текущих поступлений фирмы и платежей , администрация контроля всех операций определяет содержание управления денежными средствами : достижение финансового анализа

необходимые знания, чтобы каждый раз, когда финансовое состояние компании и обоснования финансовых решений стратегического и тактического характера.

Управление казначейством должны стремиться к достижению баланса между обеспечением ликвидности и рентабельности, как проведение высокого уровня денежных средств позволяет, с одной стороны выплачивать вовремя платежи, предлагая возможность получать скидки на досрочное погашение, и с другой стороны, альтернативные издержки, не используя наличные деньги, чтобы инвестировать в другие активы, менее ликвидные, но более прибыльные.

Для удовлетворения этих требований, казначей выполняет следующие задачи:

- Избегать ежедневные потери стоимости, которая требует хорошего знания условий кредитования банковских тарифах, ценовой и тарифной систем;
- получение кредита на условиях, которые сводят к минимуму стоимость капитала по кредиту;
- Обеспечение казначейства нулевого баланса с точки зрения баланса между поступлениями и платежами в течение определенного периода, либо за счет обеспечения баланса между потребностью в оборотном капитале и денежных ресурсов.
- Размещение наиболее эффективных имеющихся излишков за освобождение максимальную прибыль.

Управление казначейства генерирует одновременное вмешательство как решение финансирования и размещения, выбирая краткосрочных механизмов финансирования является более важным, чем выбор казна отрицательных форм инвестиций, если казна положительно. В этом контексте, управление наличными средствами предполагает использование средства для оптимизации поступлений и платежей и поддержания финансового баланса с наименьшими затратами. Работа поступлений составляют разницу между текущими активами и потребностей оборотного капитала причины, наличие или отсутствие краткосрочных кредитов [2,43].

В рыночной экономике компании можно считать конкурентоспособными, если его работа постоянно развивается избыток наличности. Избыток денежных средств позволяет экономический рост или сохранение, делает доходных фондов инвестиций в условиях инфляции, и т.д..

Управление финансами, а именно для обеспечения финансовой стабильности компании, означает:

- Повысить доходы и сокращения существующих неиспользованных средств на счетах в банках;
- Выбор средств платежа потребности компании;
- оптимизации денежных средств.

Поддержание финансового баланса на уровне предприятия требует знаний и применение определенных методов и моделей для управления денежными средствами и своевременное выполнение.

Основная проблема, стоящая перед предприятиями, за последний период, излишек наличных денег, которые, на наш взгляд, требуют эффективного управления, которые будут использоваться для выгодных целей.

Основная цель управления денежными средствами является сокращение средств, находящихся в наличных строго необходимым для ведения коммерческой деятельности. Размер оптимального баланса денежных средств, которые должны поддерживать уверенно и сведет к минимуму потери, возникающие, когда остаток денежных средств является слишком высокой, и риск дефолта, когда компания сталкивается с нехваткой денежных средств может быть определена путем применения модели :Баумоля и Миллера - Орра модели.[1,60]

Чтобы применить эту модель практически, финансовому менеджеру компании придется решить во первых следующее:

- Оценка операционных издержек и альтернативных издержек;
- Установка нижнего предела остатка денежных средств, которое может быть равно нулю или другой более высокий порог, требуется особенно банками;
- Определить различия в среднем ежедневные остатки денежных средств в кассе.

Меры для покрытия дефицита денежных средств и обеспечение финансового баланса следующие.

- Предоставлять коммерческие скидки для немедленной оплаты;
- Предложить скидку за досрочное погашение;
- Снижение продаж в кредит потребителем-неплательщиков;
- Отказ от осуществления платежей, которые не влияют на корпоративный рынок: расходы на социально-культурные мероприятия, некоторые общие и административные расходы;
- Отсрочка выплаты дивидендов;

Знание и применение методов управления казначейства является важным шагом в достижении финансового равновесия на предприятии.

Литература:

1. Л. Кобзарь., Финансы предприятия, Кишинэу, 2007.
2. А.Д. Шеремет, Финансы предприятия, издво Инфра-М, Москва, 1998.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В условиях трансформационной экономики ценные бумаги являются самым эффективным инструментом привлечения и распределения свободных финансовых ресурсов. Учитывая, что большинство отечественных предприятий имеет ограниченные возможности самофинансирования, недостаточные внешние источники инвестиционных ресурсов, развитие финансирования экономики за счет широкого использования инструментов рынка ценных бумаг приобретает первоочередное значение. Именно этим обуславливается актуальность формирования адекватного для рыночных отношений конкурентоспособного фондового рынка.[1]

Исследования проблем развития отечественного фондового рынка посвящено множество научных трудов ученых-экономистов: Ю. Макогона, З. Ватаманюка, В. Корнеева, О. Мозгового, В. Оскольского, Г. Терещенко и др.

Эффективность фондовых операций во многом зависит от отношения вкладчиков к фондовым операциям. Поэтому немаловажное значение имеет выяснение факторов, определяющих это отношение. Есть все основания полагать, что первостепенную роль в поведении участника фондовой биржи играет выгода от сделок на бирже. Но выгоду трудно предсказать, так как она связана с наличием разрыва во времени от заключения сделки до срока получения дохода от неё. Отношение вкладчика в значительной мере обусловлено связанными с этим разрывом неопределенностью и риском.

Под фондовым рынком развитой мир понимает рынок акций. Для его существования необходимы: во-первых, предмет инвестиций - акции, выпускаемые компаниями, то есть потребителями капитала; во-вторых, поставщики капитала - инвесторы; и, в-третьих, инфраструктура - биржи, депозитарии, клиринговые банки, позволяющие потребителям и поставщикам капитала взаимодействовать в регулируемом и прозрачном поле, минимизирующим риски.

По мнению эксперта, рынка акций в Украине нет и, по большому счету, никогда не за исключением облигационного рынка (рис.1)[2]. Были некие волны. Во время первой волны - это период приватизации, происходившей по всей Центрально-Восточной Европе - в Украину зашли небольшие деньги от нерезидентов. Вторая волна пришлась на 2006-2008 годы, когда росли все рынки, и инвесторам хотелось чего-то «новенького, более экзотичного». Но инвестиционных фондов, которые создавались специально под Украину, было мало и они все были маленькие. Вывод один - рынок всегда воспринимался как периферийный, а распределение ресурсов всегда было оппортунистическим.



Рис. 1. Объём выполненных биржевых контрактов с ценными бумагами на организаторах торговли с распределением по виду финансового инструмента за январь-сентябрь 2013г.

Серьезнейшими проблемами развития фондового рынка Украины является несовершенство нормативно-правового обеспечения регулирования фондового рынка, нарушение прав инвесторов и высокий уровень рисков. Для решения этих проблем Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР) одобрила концепцию законопроекта «О Фонде гарантирования инвестиций на фондовом рынке».

Существующая законодательная база, которая регулирует деятельность на фондовом рынке, не содержит норм относительно схем компенсации для инвесторов. Учитывая, что Украина взяла на себя обязательства по приведению национального законодательства в соответствие с законодательством Европейского Союза в части

разработки законопроекта «О Фонде гарантирования инвестиций», а также в соответствии с программой экономических реформ на 2010-2014 годы, которой предусмотрено создание компенсационных механизмов защиты интересов инвесторов, комиссия на законодательном уровне решила вопрос защиты средств и финансовых инструментов инвесторов, разработав соответствующий нормативный акт. Концепция предусматривает создание Фонда, за счет средств которого будут осуществляться компенсационные выплаты инвесторам, которые потеряли инвестиции, переданные торговцу ценными бумагами по договорам об управлении ценными бумагами, или вложены в ценные бумаги институтов совместного инвестирования, кроме венчурных фондов[3].

Отдельное внимание следует уделить проблеме низкого участия населения в деятельности фондового рынка. Среди причин:

- Недоверие населения к рынку ценных бумаг, что обусловлено негативным опытом в прошлом, нестабильностью политической ситуации, недоверием к государству

- Низкая проинформированность населения о возможностях рынка ценных бумаг

- Низкий уровень прибыльности вложений в ценные бумаги с точки зрения населения

- Низкая проинформированность населения о рисках и методах их предотвращения

- Малая часть акций предприятий в свободном обороте (или уровень free-float)

Низкий уровень free-float приводит к невозможности заработать на купле-продаже ценных бумаг и является преградой на пути привлечения инвестиций в экономику страны. Причиной этого является стратегия приватизации, когда, выставляя активы на продажу, придерживался принцип учета интересов только крупных инвесторов. В результате основная часть ценных бумаг компаний сконцентрирована в руках одного-двух собственников. Риск вложения средств в такие ценные бумаги существенный, так как можно понести существенные потери, например, при проведении дополнительной эмиссии акций. На сегодняшний день низкий уровень free-float имеют в основном компании, которые начали котируются на бирже в результате приватизации (многие из них частично принадлежат государству)[4].

Основными проблемами фондового рынка Украины являются малая доля рынка акций в структуре фондового рынка, несовершенство нормативно-правового обеспечения регулирования фондового рынка, нарушение прав инвесторов, высокий уровень рисков, низкий уровень участия населения в деятельности фондового рынка. Для решения этих проблем необходимо постоянно совершенствовать законодательную базу, запуск программы информирования населения о возможностях и преимуществах фондового рынка.

Литература:

1. Бедина Н.С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України // Н.С. Бедина / Інформаційна справка о розвитку фондового ринку України на протязі январа-серпця 2013 года. - Режим доступа: <http://nssmc.gov.ua/fund/stanrinku>

2. На фондовом ринку создадут Фонд гарантирования инвестиций [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finance.liga.net/stock/2013/8/13/news/35165.htm>

3. Макогон Ю.В. Трансформация мирового фондового рынка: мировые тенденции и вызовы для Украины: монография / Ю.В. Макогон, Н.А. Бударина, А.А. Прокопенко. – Донецк, 2013 – С.135–208.

КАТРИЧ А.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ГРУПОЮ СВІТОВОГО БАНКУ

Україна активно співпрацює з Групою Світового банку, портфель проектів, що реалізуються спільно з цією установою в Україні, складається з системних та інвестиційних проектів. За період з 1993 по 2012 роки було укладено договорів позики на загальну суму більше 9 млрд. дол. США. З них більше 7 млрд. дол. США було виділено Міжнародним банком реконструкції та розвитку, понад 1,6 млрд. дол. США - Міжнародною фінансовою корпорацією.

Нині кредитний портфель інвестиційних проектів Світового банку нараховує дванадцять пунктів на загальну суму 1,8 млрд. дол. США, 67 % з них все ще не освоєні. Впровадження проектів Світового банку допомагає реформувати податкову службу, систему освіти, підвищити якість та доступність соціальних послуг, сприяти розвитку села шляхом закладення правових та інституціональних основ для забезпечення захисту прав власності на землю, іпотеки, оренди та торгівлі землею, а також сприяти удосконаленню системи управління державними фінансовими активами, системи державної статистики та здійсненню експортних операцій.

Співробітництво зі Світовим банком здійснюється на основі прийнятої у лютому 2012 р. нової Стратегії партнерства з Україною на 2012-2016 рр., яка спрямована на допомогу Уряду у реалізації програми економічних реформ та інтеграції з ЄС. Кредитна програма на перші два роки (2013-2014) передбачає надання позик у сумі 500 млн. дол. США на рік у формі інвестиційних позик. Банк планує надавати інвестиційні позики в секторах з позитивним досвідом співробітництва. Сьогодні це будівництво доріг,

енергетичний і соціальний сектор. У 2015 - 2016 фінансових роках передбачена можливість фінансування інвестиційних проектів в таких сферах: транспорт, енергоефективність, комунальні послуги, охорона здоров'я. Стратегією також передбачена можливість надання Україні програмних позик на фінансування бюджету (позики на підтримку політики розвитку – ППР).

За роки співробітництва Світовий банк затвердив для України 47 позик загальним обсягом 7,5 млрд. дол. США, з яких станом на 01.10.2013 Україна отримала 5,7 млрд. дол. США. На сьогодні на стадії реалізації перебуває 11 проектів. Проекти, які Світовий банк підтримує в Україні, спрямовані на вдосконалення інфраструктури, зокрема в енергетичному і транспортному секторах, поліпшення інвестиційного клімату, сприяння інноваціям, впровадження нових технологій.

З метою розвитку державного сектору за підтримки Світового банку здійснюється реалізація проекту «Розвиток системи державної статистики для моніторингу соціально-економічних перетворень» (сума позики – 32 млн. дол. США). У 2012 році Україною залучено Додаткове фінансування для проекту «Розвиток системи державної статистики для моніторингу соціально-економічних перетворень» у сумі 10,0 млн. дол. США.

У фінансовому секторі на сьогодні здійснюється реалізація проекту «Другий проект розвитку експорту». Цей Проект продовжує попередній «Проект розвитку експорту-1» і сприяє розвитку експорту недержавних підприємств України шляхом середньо- та довгострокового кредитування інвестиційних потреб експортоорієнтованих підприємств, поповнення їх оборотних коштів та надання доступу підприємств до більш дешевих ресурсів шляхом ширшого використання нових банківських продуктів. Для фінансування зазначеного проекту залучено дві позики під гарантію України обсягом 354,5 млн. дол. США (основна позика у сумі 154,5 млн. дол. США залучена у 2006 році та додаткове фінансування у сумі 150,0 млн. дол. США – у 2011 році).

Ведеться активне співробітництво України з Банком у галузі енергетики та енергозбереження. З 2005 року впроваджується проект «Реабілітація гідроелектростанцій» (загальна сума позики 166 млн. дол., включаючи Додаткове фінансування за даним проектом). У 2008 році розпочато реалізацію проекту «Передача електроенергії» (сума позики 200 млн. дол. США), метою якого є підвищення рівня надійності постачання електроенергії за допомогою реабілітації передавальних станцій та оновлення мережі передавання електроенергії.

9 листопада 2011 року розпочато впровадження «Проекту з енергоефективності», в рамках якого Світовим банком надано АТ «Укресімбанк» під державну гарантію кредитні ресурси на 30 років у сумі 200 млн. дол. США. Метою проекту є кредитування заходів із поліпшення енергоефективності українських промислових підприємств та муніципальних підприємств.

В секторі надання комунальних послуг починаючи з 2008 року реалізується проект «Розвиток міської інфраструктури» (сума позики 140 млн. дол. США), метою якого є надання комунальним підприємствам допомоги в забезпеченні їх стабільної діяльності щодо надійного забезпечення населення України якісними комунальними послугами.

З другої половини 2009 року у транспортному секторі реалізується проект «Покращення автомобільних доріг та безпеки руху» (сума позики 400 млн. дол. США). У 2012 році Україною для приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільної дороги М-03 Київ-Харків-Довжанський на ділянці від м. Лубни до м. Полтава залучено позику у сумі 450 млн. дол. США для впровадження Другого проекту покращення автомобільних доріг та безпеки руху.

Проводиться спільна робота зі Світовим банком щодо підготовки інвестиційних проектів з метою залучення у 2014 році позикових коштів загальним обсягом 900,0 млн. дол. США:

- 2-х проектів у комунальному секторі обсягом до 300 млн. дол. США кожний (Проект з енергоефективності у секторі централізованого тепlopостачання, Другий проект розвитку міської інфраструктури;

- 1-го проекту у соціальному секторі – «Проект з модернізації системи соціальної підтримки населення України» (планується залучити позику у сумі 300 млн. дол. США).

Галузеву структуру проектного портфелю Світового банку за підсумками 2012 фінансового року наочно представлено на рисунку 1.

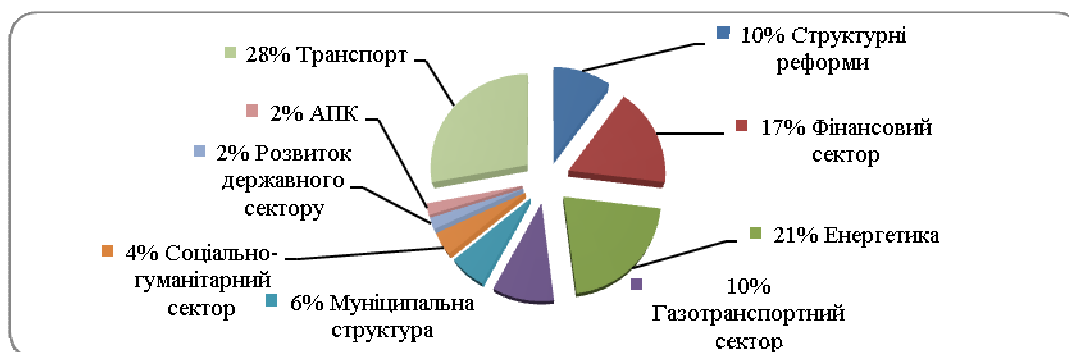


Рис.1 Галузева структура проектного портфелю Світового банку в 2012 р.

Серед проектів Світового банку, що реалізуються станом на 2012р., можна виділити:

а) додаткове фінансування до проекту «Другий проект розвитку експорту». Сума позики МБРР - 154,5 млн. дол. США.

б) «Проект модернізації державних фінансів». Мета цього проекту - зміцнити управління державними фінансами в Україні шляхом покращення операційної ефективності та прозорості. Сума позики складає 50 млн. дол. США.

в) проект «Розвиток міської інфраструктури». Мета цього масштабного проекту - сприяння комунальним підприємствам у підвищенні якості й надійності надання послуг та зменшенні витрат на обслуговування шляхом низки інституційних удосконалень, а також реабілітації систем водопостачання, водовідведення, поводження з твердими побутовими відходами тощо. Обсяг виділених Світовим банком на цей проект коштів становить 140,0 млн. дол. США.

До чинників, які можуть впливати на затримки реалізації проектів, належать: обмежені технічні можливості сторін; відсутність адекватної інституційної бази, необхідної для підтримки проектів; зміни у почутті причетності до проектів працівників органів влади, зумовлені їхньою ротацією; конфлікт інтересів осіб і груп, пов'язаних із виконанням проектів.

Серед основних проблем у співробітництві України зі Світовим банком американські експерти відзначають недостатню ефективність портфеля позик та низький рівень вибірки коштів, зарезервованих для українських проектів. Рівень вибірки коштів є найнижчим серед країн регіону, що відображено на рисунку 2.

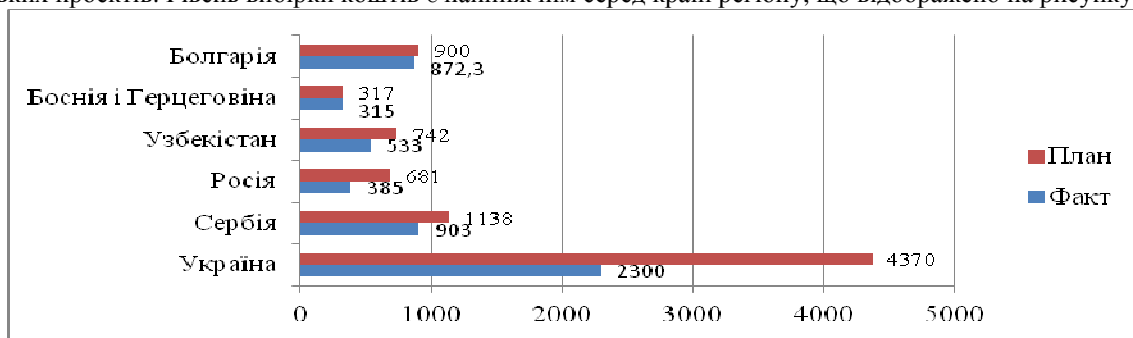


Рис.2 Обсяги фінансування Світовим банком деяких країн світу у 2008-2012 рр. (тис. дол. США)

Україна ніколи не розглядала і не реалізовувала членство у Світовому банку лише як засіб отримання дешевих кредитних ресурсів. Взаємодія зі Світовим банком надає доступ до економічних знань, досвіду та експертизи практично всіх країн світу. При цьому, проходження і виконання проектів в Україні Світовий банк вважає проблематичним. Затримки, як правило, зумовлюються реальними темпами реалізації програм уряду, які відрізняються від початкових сподівань.

КОНСТАНТИНОВА В.Є.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ФОРМУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

У світовій практиці, включаючи країни, що розвиваються, і країни з транзитивною економікою, фондові біржі є центральною ланкою ринку цінних паперів і відіграють важливу роль в економічній системі держави. Динаміка курсових цін, фондових індексів, ринкової капіталізації й ринкової вартості компаній, які розраховуються за результатами біржових торгів, характеризує стан ділової активності як в окремих галузях, так і в економіці країни в цілому, інвестиційного клімату в ній, виступає надійним орієнтиром для інвесторів, визначає спрямованість інвестиційних потоків. У ряді країн фондові біржі є єдиним видом організаторів торгівлі цінними паперами, зосереджуючи в собі значну й навіть більшу частину всього ринку. У багатьох країнах фондові біржі успішно конкурують із позабіржовими електронними торгово-інформаційними системами (ТІС), які іноді ще називають "електронними біржами". Організований ринок цінних паперів, представлений цими двома видами організаторів торгівлі, практично повсюдно займає домінуючі позиції, зосереджуючи в собі найбільш ліквідні цінні папери кращих інвестиційно-привабливих емітентів.

В Україні склалась зовсім інша, унікальна, ситуація, що характеризується безпрецедентним у світовій практиці превалюванням неорганізованого ринку над організованим, украй недостатньою кількістю в обігу цінних паперів, привабливих для інвесторів, і низкою їх ліквідністю. Ринок нині обслуговує в основному процеси переділу колишньої державної власності й різних фінансових схем, але практично не орієнтований на процеси концентрації й руху капіталу. Не тільки вторинний, але й первинний ринок майже цілком зосереджений саме на неорганізованому ринку цінних паперів. Сьогодні на організованому ринку відбувається

не більше 5-7 % торгів цінними паперами. Очевидно, що якщо така тенденція збережеться, організований ринок в Україні може повністю втратити свою роль головної, провідної структури ринку цінних паперів.

Основними учасниками фондового ринку України є банки, торговці цінними паперами, що мають ліцензії, реєстратори, зберігачі, депозитарії, біржі та торговельні системи. Головними учасниками фондового ринку України й надалі залишаються банки. Це обумовлене, перш за все, наявністю значних фінансових ресурсів. Учасники фондового ринку організовані у різного роду союзи та асоціації, у т.ч. саморегульовані (СРО). Основними інвесторами на всіх секторах ринку цінних паперів є юридичні особи. Цей факт, по-перше, підтверджує тезу про те, що ринок як і раніше обслуговує в основному переділ власності, а по-друге, свідчить, що населення в основній своїй масі не залучено в операції із цінними паперами. У цілому вітчизняний ринок цінних паперів на даному ступені свого розвитку не виконує найважливішу функцію збереження й збільшення національних заощаджень, властиву закордонним розвиненим ринкам.

Основним джерелом інформації щодо стану розвитку ринків цінних паперів, що розвиваються, для міжнародних інвесторів є дані, які збираються та розповсюджуються міжнародним рейтинговим агентством Standard & Poor's. За класифікацією Standard & Poor's, Україну віднесено до групи Frontier (граничний ринок). Сьогодні на вітчизняний фондовий ринок попадає лише порівняно невелика кількість випущених акцій, також спостерігається значний ступінь неадекватності статутного капіталу ринкової вартості акціонерних товариств, переважно убік істотного зниження останньої. Головна ж причина такої ситуації – це те, що в Україні, на відміну від багатьох країн зони Frontier, не діє «правило концентрації», згідно з яким обіг цінних паперів зосереджено виключно на організованому ринку.

Український фондовий ринок розвивається паралельно зі світовими ринками цінних паперів, що підтверджує основний індикатор фондових ринків - індекс, який дає можливість оцінити загальну ситуацію на фондовому ринку (рис. 1).

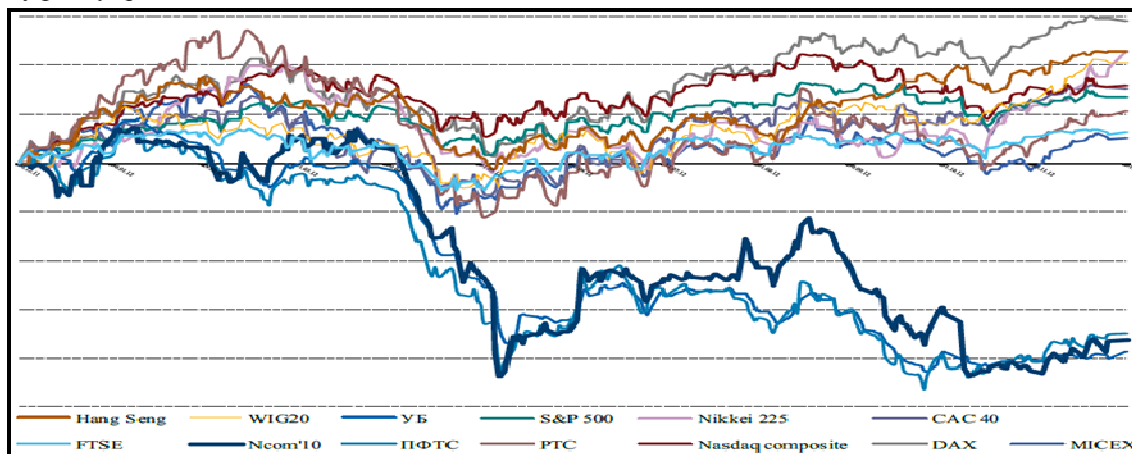


Рис.1. Динаміка вітчизняних та світових індексів фондового ринку протягом 2012 року.

В останні роки продовжилась тенденція збільшення обсягу торгів на ринку цінних паперів. Так, цей показник у 2012 році становив 2 530,87 млрд. грн., що більше обсягу виконаних договорів у 2011 році на 359,77 млрд. грн. У той же час, темпи зростання фондового ринку були випереджаючими порівняно з ВВП: обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив показник ВВП країни майже вдвічі (рис. 2).

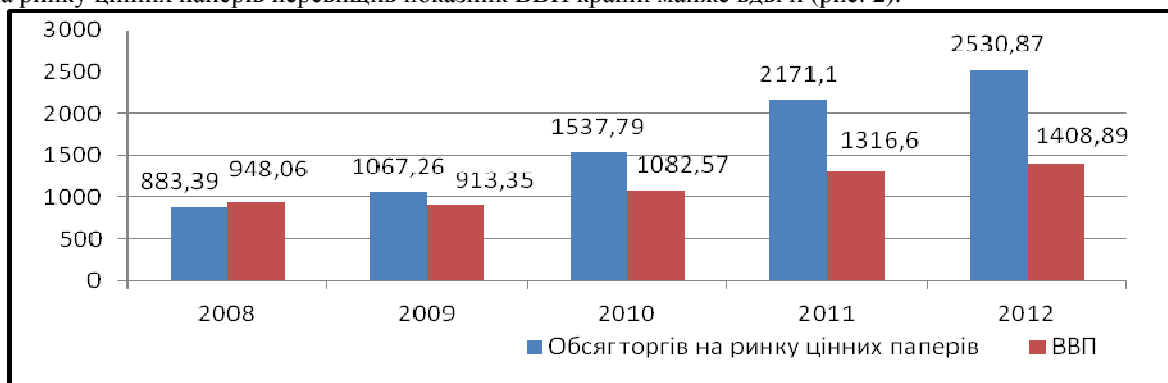


Рис. 2. Динаміка торгів на ринку цінних паперів та ВВП у 2008-2012 рр., млрд. грн.

Важливим показником розвитку фондового ринку та фінансової системи країни взагалі є частка капіталізації лістингових компаній у ВВП країни. Акціонерний капітал є найбільш розвиненим у США та Великобританії, у той час як в Україні ця цифра поки що невелика (таблиця 1).

Таблиця 1

Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП у 2008 – 2011 рр., %

	Назва країни	2008	2009	2010	2011
БРІК	США	82,5	108,5	108,9	104,3
	Бразилія	35,7	72,0	72,1	49,6
	Росія	23,9	70,5	67,5	42,9
	Індія	52,7	86,6	95,9	54,9
	Китай	61,8	100,3	80,3	46,3
Європа	Франція	52,7	75,3	75,6	56,6
	Німеччина	30,6	39,3	43,5	32,9
	Італія	22,6	15,0	15,6	19,7
	Великобританія	69,9	128,1	137,7	118,7
СНД	Польща	17,0	31,4	40,5	29,9
	Вірменія	1,5	1,6	0,3	0,4
	Казахстан	23,3	50,0	41,0	23,0
	Україна	9,0	12,6	15,9	13,7

За результатами у 2012 році обсяг торгів цінними паперами на біржовому ринку зріс на 28,23 млрд. грн., частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів зменшилася на 0,6 % та становила 12,59 % (рис. 3).

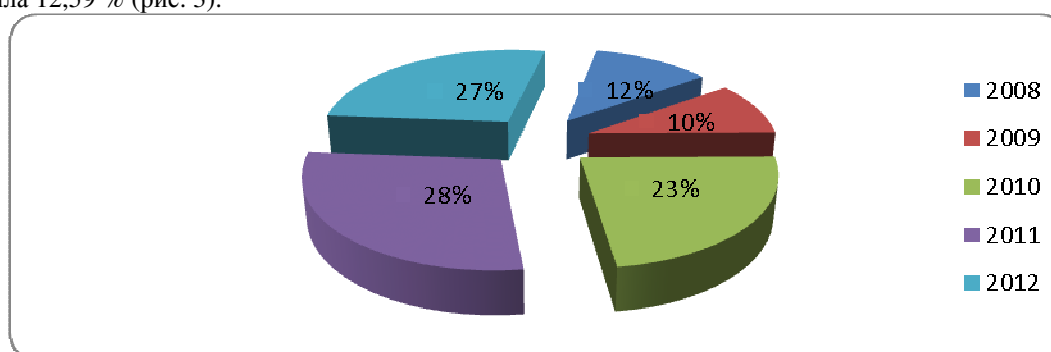


Рис. 3. Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів у 2008-2012 рр., %

На організаційно оформленому ринку у 2012 році спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами. Близько 98,25 % біржових контрактів (договорів) з цінними паперами було зосереджено на трьох фондових біржах: «Перспективи» (55,21 %), «ПФТС» (33,93 %) та «Українській біржі» (9,11 %) (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2012 році, млн. грн.

Період	Організатор торгівлі										Усього
	УФБ	КМФБ	ПФТС	УМВБ	ІННЕКС	ПФБ	УМФБ	ПЕРСПЕКТИВА	СЄФБ	УБ	
Січень	3,90	134,41	6 735,93	0,12	0,00	8,98	105,00	4 790,08	2,56	2 168,70	13 949,69
Лютий	1,45	350,77	7 349,76	0,12	0,02	9,30	44,23	4 274,66	3,74	2 524,39	14 558,45
Березень	43,94	417,28	7 418,51	0,12	0,01	9,85	124,34	5 054,81	3,88	2 635,98	15 708,72
Квітень	100,02	90,11	7 205,12	0,16	0,04	40,88	41,60	5 217,53	13,70	2 120,21	14 829,38
Травень	8,43	80,92	5 336,26	0,16	0,00	30,92	6,45	6 128,47	35,09	2 811,56	14 438,26
Червень	3,87	49,79	16 617,03	0,13	0,02	107,14	187,28	6 853,66	2,83	1 869,95	25 691,70
Липень	6,82	91,31	5 617,10	0,13	0,00	17,45	85,15	12 497,63	3,65	2 135,46	20 454,70
Серпень	6,80	61,17	14 404,15	0,12	0,02	28,16	45,11	10 867,85	4,61	1 543,81	26 961,81
Вересень	5,88	263,01	5 924,53	39,23	0,00	32,87	52,82	9 575,53	2,45	1 634,78	17 531,10
Жовтень	4,05	281,92	2 835,72	7,35	0,04	64,95	18,74	19 434,28	166,04	2 052,15	24 865,24
Листопад	2,50	90,16	4 382,70	3,72	1,07	111,68	48,37	33 893,56	92,36	1 454,36	40 080,45
Грудень	246,72	216,78	5 637,16	0,11	8,77	187,58	230,91	26 975,90	25,76	1 072,31	34 602,01
Усього	434,40	2 127,64	89 463,95	51,48	10,01	649,75	989,99	145 563,96	356,67	24 023,66	263 671,51
Відсоток від загального обсягу торгів	0,16 %	0,81 %	33,93 %	0,02 %	0,00 4%	0,25 %	0,37 %	55,21 %	0,14 %	9,11 %	100 %

Найбільші обсяги торгів на фондових біржах України фіксувалися за державними облігаціями України та облігаціями підприємств, на які сумарно прийшлося 78% загального обсягу торгів на біржовому ринку України. Загалом динаміку зростання торгів вищу за середню по ринку (+12,2%) демонстрували винятково

боргові інструменти та опціонні сертифікати. Натомість частка акцій та інвестиційних сертифікатів у загальному обсязі торгів на біржовому ринку суттєво скоротилась (табл. 3).

Таблиця 3

**Структура торгів на біржовому ринку в розрізі фінансових інструментів
у 2011-2012 рр., млрд. грн.**

Фінансовий інструмент	Обсяг торгів, млрд грн		Зміна за рік, %	Частка у загальному обсязі торгів, %		Зміна за рік, %
	2011 рік	2012 рік		2011 рік	2012 рік	
Державні облигації України	99,12	179,13	+80,7	42,1	67,8	+25,7
Облигації місцевої позики	0,46	6,39	+1283,1	0,2	2,4	+2,2
Облигації підприємств	21,42	26,36	+23,1	9,1	10,0	+0,9
Опціонні сертифікати	0,24	0,37	+54,9	0,1	0,1	+0,0
Строкові контракти	23,58	24,58	+4,3	10,0	9,3	-0,7
Інвестиційні сертифікати	11,40	3,99	-65,0	4,8	1,5	-3,3
Акції	79,22	23,44	-70,4	33,6	8,9	-24,8
ВСЬОГО	235,44	264,26	+12,2	100,0	100,0	

На стан біржового, як і всього організованого ринку цінних паперів, дуже впливає ряд гострих проблем корпоративного управління, у тому числі, незважена дивідендна політика акціонерних товариств. Такий ринок не може достатньо використати увесь свій потенціал. Це вимагає прийняття системи серйозних і невідкладених заходів для корінної зміни ситуації, подолання багаторазового домінування неорганізованого ринку над організованим, виведенню останнього на провідні позиції на ринку цінних паперів України. Насамперед це стосується фондових бірж.

Треба також відзначити, що, незважаючи на появу й розвиток позабіржових електронних торгово-інформаційних систем, фондові біржі в переважній більшості країн світу зберігають свої позиції як найважливіший інститут ринку й специфічного, більш консервативного в порівнянні з ТІС, організатора торгівлі цінними паперами. Консерватизм фондової біржі полягає в тому, що, відповідно до світової практики, узагальненої в роботах цілого ряду вітчизняних і закордонних вчених і фахівців, "класична фондова біржа - це кращий ринок, створений для кращих цінних паперів, кращими (тими, що користуються довірою й фінансово стійкі) посередниками", що забезпечується більш твердим, у порівнянні з ТІС, процедурами відбору цінних паперів емітентів і операторів ринку в якості членів біржі, відповідно, і вимогами до них. Адже однією з найважливіших функцій фондової біржі, якою вона істотно відрізняється від ТІС, є визначення й оприлюднення "справедливих" ринкових цін, що складаються на основі максимального задоволення попиту та пропозиції цінних паперів, допущених до біржових торгів.

Таким чином, вивчення зарубіжного досвіду функціонування фондових ринків показує, що Україна досі не має ще багатьох передумов та необхідних компонентів для його створення. Хоча є великий потенціал та запаси зростання. Очевидно, що організація крупно масштабного ринку для цінних паперів, які знаходяться в обігу, являється складним та тривалим процесом. Масовому обігу акцій повинно передувати масове створення акціонерних підприємств, якому в наших умовах повинно передувати роздержавлення та приватизація підприємств. Вивчення зарубіжного досвіду дуже важливо, щоб побачити увесь механізм у цілому, з його плюсами та мінусами, тенденціями та проблемами. Фінансові ринки різних країн спираються на збереження приватних осіб. Загальна бідність населення, недостатність вільних коштів та нестача інформації щодо процесів інвестування – об'єктивні перешкоди на шляху розвитку широкого фінансового ринку.

КОРНИЦЬКА М.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент організацій та
адміністрування»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Універсальним інститутом, що спеціалізується на наданні комплексу ділових послуг є банки, послуги яких охоплюють не лише традиційні кредитно-депозитні операції, але й розповсюджуються на задоволення потреб клієнтів в консалтингових, інвестиційних, лізингових, довірчих та інших послугах. Банківська послуга сьогодні суттєво переростає межі виключно фінансової сфери, хоча завжди носить опосередковано фінансовий характер і направлена на оптимізацію фінансових результатів від господарської діяльності.

За сучасних умов банківська система України відіграє важливу роль у державі і стає інструментом впливу на економічні процеси як у внутрішній, так і в зовнішній політиці держави. Від її ефективного

функціонування залежать розподіл внутрішнього валового продукту і національного доходу, регулювання грошового обігу, кредитування, фінансування та інші економічні і соціальні досягнення держави.

Успіх діяльності будь-якого банку залежить від широти асортименту операцій та послуг, які він здійснює. Розрізняють традиційні і нетрадиційні банківські операції та послуги.

До традиційних банківських операцій відносять операції та послуги, пов'язані з формуванням банківських ресурсів, їх розміщенням в активи та здійснення розрахунків між клієнтами.

Розвиток нетрадиційних банківських операцій і послуг сприяє диверсифікації ризиків, отримання прибутку з інших джерел, поліпшенню структури балансу банку, його ліквідності. Банк, отримавши ліцензію на здійснення операції із приймання вкладів від юридичних і фізичних осіб, відкриття, ведення поточних рахунків клієнтів і банків-кореспондентів та розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик, мають право без отримання письмового дозволу здійснювати такі операції та угоди: надання гарантій, поручительств та інші зобов'язання третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі і надання консультацій та інформаційних послуг щодо банківських операцій. Саме ці послуги і являють собою сутність нетрадиційних операцій та послуг.

Від початку 2012 року банківська система України працює з перемінним успіхом, гнучко адаптуючись до мінливих економічних умов. Поки що монетарні маневри нацбанку, спрямовані на стабільність курсу та цін, залишаються успішними: долар намертво зафіксований на позначці 8 гривень, а інфляція за квітень зупинилась на рівні 0%.

Якщо розглядати ТОП-найкращих за фінансовими показниками банків, то у 2011 та 2010 роках дві перші позиції займали "ІНГ банк Україна" та "ВТБ банк". Цього разу відбулася зміна лідерів, першу позицію посів ПУМБ. З четвертої на другу сходинку в очах аналітиків піднявся державний "Укресімбанк", який є беззмінним лідером за надійністю депозитів. ІНГ Банк України цього року також погіршив показники і опинився на 5 місці. (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг найкращих банків України на 01.01.2012

Банк	Кредитний портфель	Якість обслуговування	Клієнтська база	Менеджмент	Фінансова стійкість	Сумарна оцінка (максимум 10 балів)	Оцінка у 2012 р.	Оцінка у 2010р.
ПУМБ	6,20	7,40	7,60	8,40	8,20	7,58 – стабільний	5,935	6,08
Укресімбанк	6,17	5,80	6,80	6,50	8,60	7,38 – стабільний	6,87	7,55
ВТБ банк	6,20	5,80	5,80	7,00	8,20	7,18 – стабільний	7,067	7,36
Сбербанк Росії	6,60	5,40	5,60	6,20	8,40	7,00 – стабільний	6,46	н/о
ІНГ Банк Україна	5,40	6,00	7,80	7,40	8,00	6,98 – задовільний	7,07	7,12

Аналітики оцінювали роботу банків за багатьма параметрами. В першу чергу аналізувався кредитний портфель банків. Оцінювалося рівень покриття заставами, диверсифікованість портфеля, частку валютних кредитів.

Наступним параметром стала якість обслуговування клієнтів. Серед аутсайдерів змін не відбулося. Лише до "Надр" та "Родоводу" приєднався БТА банк, який значно постраждав від конфлікту акціонерів.

Якщо до 2012 року поступово зростала оцінка по всій банківській системі, то за 2012 рік – лише окремі банки, покращили ситуацію. Безумовний лідер у зростанні рівня обслуговування клієнтів – ПУМБ, чий показник виріс з 6 до 7,4 балів. Цього року було складніше оцінити даний показник, так як раніше враховувалась готовність банків йти на зустріч проблемним клієнтам та позиціонування і виконання кредитних умов. Наприклад, ПУМБ видає кредити тільки існуючим клієнтам ПУМБу, тобто власникам платіжних карт та співробітникам підприємств, що обслуговується в банку на умовах зарплатного проекту.

Під час оцінки професійного рівня менеджменту банків аналітики враховували послідовність та успішність стратегії банку. Але, мабуть, перша позиція за цим параметром у ПУМБу також свідчить про перехід за останній рік великої кількості кваліфікованих банкірів з інших установ. Ще рік тому аналітики дуже високо оцінювали менеджмент Приватбанку, який після кризи ледь не єдиним продовжував активно кредитувати населення. Основні зміни за останній рік полягали у здатності банків пристосуватися до нових обставин та створити дієву бізнес-модель.

Найбільш важливим параметром оцінки є поточна фінансова стійкість банку, яка враховує аналіз поточних фінансових показників. У цій номінації перше місце займає Укресімбанк з рекордним показником 8,6 балів, який розраховуються на основі фінансових показників. На такому ж рівні оцінюється фінансова стійкість Ощадбанку.

Однією із складових капіталу комерційних банків є фінансовий результат їх діяльності. За результатами 2012 року збитки банківської системи становили 29,6 млн.грн., тоді як прибутки за підсумками 2011 року, - 512,8 млн.грн. За станом на 01.01.2012 р. заборгованість перед клієнтами суб'єктами господарювання на поточних та депозитних рахунках становила 12 255,4 млн. грн. Населенню надано кредитів

на суму 956,43 млн. грн., тобто порівняно з 01.01.2010 р. їх обсяг зріс на 274,2 млн. грн. За строками погашення найбільшою є питома вага середньострокових (45,9%) та довгострокових (45%) кредитів.

Банківська система України на даному етапі розвитку ще не досягла високого рівня платоспроможності - баланси більшості великих банків містять ненадійні кредити, а баланси підприємств, відповідно, містять борги без перспектив їхньої оплати. Сьогодні чимало банків є прихованими банкрутами. Навіть частина досить великих банків практично неіснують. Банки змушені функціонувати в інфляційному середовищі з недосконалим податковим і фінансовим законодавством.

До стратегічних напрямків розвитку банку слід віднести:

- здійснення пошуку, аналіз та розробка джерел внутрішнього потенціалу для розвитку банківського бізнесу, зокрема, нових джерел непроцентних доходів банку, пакетних пропозицій послуг банку для основних категорій клієнтів, єдиного корпоративного стандарту якості обслуговування клієнтів тощо;

- забезпечення зростання та високої якості активів банку, вдосконалення системи управління ризиками.

Сприяння зростанню кредитного портфелю та портфелю цінних паперів банку за умови їх високої якості, а також формування резерву під можливі ризики згідно вимог Національного банку України;

- забезпечення розширення клієнтської бази за рахунок активного використання сучасних маркетингових методів, реклами та індивідуальної роботи з потенційними клієнтами;

- сприяння постійному вдосконаленню професійного рівня працівників, стимулювання високоєфективної роботи колективу;

- спрямування діяльності структурних підрозділів банку на встановлення відносин з провідними міжнародними фінансовими установами;

- забезпечення усіма формами і методами прозорості діяльності банку, та його доступності для кожного клієнта у здійсненні банківських операцій;

- продовження роботи по формуванню іміджу банку як сучасної фінансово – кредитної установи з високим рівнем ринкової орієнтації.

Також до основної стратегії банків слід віднести формування інституційного середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби та визначення незадоволених потреб клієнтів щодо банківського обслуговування та їх задоволення на основі пропозиції нових банківських продуктів і різних форм та способів надання послуг, підвищення якості праці банківських працівників завдяки створенню ефективної системи управління та здійснення кадрової політики в банківській установі.

Література:

1. Статистичний вісник НБУ / Офіційний сайт статистичного вісника НБУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bank.gov.ua.

2. Суспільне значення банківських установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ru.osvita.ua/vnz/reports/bank/19913/

3. Якушева К.Н. Сучасний стан банківських послуг в Україні/К.Н.Якушева// eCommerce World. – 2009. – № 4. – С. 26.

КОРОБКОВА Я.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Менеджмент організацій
та адміністрування»
Маріупольського державного університету

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова політика підприємства – це складова його загальної економічної стратегії, яка охоплює систему довготермінових завдань фінансової діяльності підприємства та шляхів їх досягнення. Мета фінансової стратегії підпорядковується загальній меті економічного розвитку підприємства. Виділяють два основних завдання функціонування і економічного розвитку підприємства 1) максимізація його прибутку або 2) максимізація ринкової вартості підприємства.

Розроблення фінансової стратегії підприємства пов'язане з вирішенням таких основних завдань:

визначення перспективних напрямів розвитку фінансових взаємовідносин підприємства з діловими партнерами;

- обґрунтування основних джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства;
- вибір оптимальних способів інвестиційної діяльності підприємства;
- зведення до мінімуму фінансових ризиків підприємства;
- забезпечення фінансової стійкості і рентабельності діяльності підприємства;
- визначення способів та методів виходу підприємства з фінансової кризи.

Фінансова стратегія підприємства є основою для розроблення його фінансової політики. Фінансова політика підприємства – це форма реалізації фінансової ідеології та стратегії підприємства у розрізі окремих аспектів його фінансової діяльності. Фінансова політика формується лише за окремими напрямками фінансової

діяльності підприємства, що потребують найефективнішого управління для досягнення головної стратегічної мети цієї діяльності.

Фінансова політика — це сукупність фінансових (розподільчих і перерозподільчих) заходів, які здійснює держава через фінансову систему. Фінансова політика — це частина економічної політики. Головним завданням фінансової політики є забезпечення реалізації тої чи іншої державної програми відповідними фінансовими ресурсами.

Основними напрямками фінансової політики підприємства є: політика формування активів і структури капіталу; політика управління активами та інвестиціями; політика залучення фінансових ресурсів; політика управління фінансовими ризиками і запобігання банкрутству. Формування фінансової політики підприємства має здебільшого багаторівневий характер. Так, наприклад, у межах політики формування фінансових ресурсів підприємства може розроблятися політика формування власних фінансових ресурсів і політика їх залучення із зовнішніх джерел. У свою чергу, політика формування власних фінансових ресурсів може включати самостійні блоки: цінову політику, податкову, амортизаційну, дивідендну, інвестиційну політику тощо. Цінова політика — це політика формування цін на продукцію підприємства з урахуванням динаміки кон'юнктури ринку (попиту та пропозиції) та рівня витрат на виготовлення і реалізацію продукції. Податкова політика ґрунтується на виборі оптимального способу здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів господарської діяльності підприємства. Амортизаційна політика — це політика управління амортизаційними відрахуваннями з метою інвестування їх у виробничу діяльність підприємства. Дивідендна політика підприємства ґрунтується на оптимізації пропорцій між частиною прибутку підприємства, що використовується на споживання (виплату дивідендів) і тією частиною прибутку, яку капіталізують. Важливою складовою фінансової політики підприємства є його інвестиційна політика, яка полягає у виборі та реалізації найвигідніших шляхів розширення і оновлення активів підприємства задля забезпечення основних напрямів його економічного розвитку. Фінансова стратегія підприємства втілюється у його стратегічному перспективному плані розвитку, в якому визначають основні альтернативні фінансові показники діяльності підприємства, відповідно до передбачуваних варіантів розвитку ринкового середовища. Розробка альтернативних фінансових планів які дають змогу прогнозувати імовірні зміни фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємства здійснюється на основі моделювання, факторного аналізу і нормування.

Фінансова тактика спрямована на вирішення завдань окремого етапу розвитку країни і полягає у зміні форм організації фінансових відносин. Яскравим прикладом фінансової тактики є удосконалення системи оподаткування, надання пільг окремим платникам, територіальний перерозподіл фінансових ресурсів через бюджетну систему.

Фінансове планування — це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді. Мета фінансового планування — забезпечення поточної діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами.

Основними завданнями фінансового планування є:

1. оптимізація фінансових відносин підприємства з діловими партнерами у плановому періоді;
2. фінансове забезпечення основної, операційної та іншої звичайної діяльності підприємства;
3. визначення способів ефективного інвестування капіталу підприємства у плановому періоді;
4. забезпечення раціонального використання матеріально-технічних і фінансових ресурсів підприємства у плановому періоді;
5. контроль за організацією поточних розрахунків і використанням платіжних засобів підприємства.

Фінансовий план розробляють на основі: загальної фінансової стратегії підприємства; основних напрямків його фінансової політики; даних про планові обсяги виробництва та реалізації продукції; показників розвитку фінансового ринку; результатів фінансового аналізу діяльності підприємства за попередні звітні періоди; оцінки фінансового стану і резервів економічного розвитку підприємства на початок планового періоду тощо.

Для розробки фінансових планів застосовують такі методи:

- балансовий, згідно якого балансують не тільки підсумкові показники доходів і витрат, але й для кожної статі витрат визначають конкретні джерела їх покриття;
- нормативний, за яким потребу у фінансових ресурсах визначають на основі фінансових норм і нормативів (ставки податків, норми амортизації тощо);
- розрахунково-аналітичний, відповідно до якого планові показники розраховують на основі фактичних даних за базовий період та індексів їх зміни у плановому періоді;
- методи економіко-математичного моделювання для прогнозування значення показників і оптимізації планових рішень.

На основі розробленого фінансового плану можна визначити який обсяг грошових коштів може мати підприємство у своєму розпорядженні, які основні джерела їх надходження, чи достатньо коштів для виконання планових завдань, скільки коштів необхідно перерахувати в бюджет, кредиторам, страховим компаніям тощо, як буде розподілятися прибуток підприємства, чи збалансовані доходи з витратами підприємства тощо.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРЦІЇ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Глобалізаційні процеси у всіх без виключення сферах суспільного життя поступово охоплюють всі регіони світу, при цьому економічна глобалізація стає головним фактором розвитку світової економіки. Однак, виходячи з аналізу статистичних показників розвитку міжнародних економічних відносин на протязі XX та початку XXI століття, можна дійти висновку, що економічна глобалізація не є принципово новим явищем для людства і значною мірою сучасні глобалізаційні процеси призводять до повернення ліберального режиму зовнішньоекономічної діяльності, що існував наприкінці XIX – на початку XX століття [8].

Фінансова глобалізація, з одного боку, дає змогу державам отримати необхідні їм ресурси (гроші та капітал), а корпораціям - здобути додаткові прибутки від ефективного інвестування вільних ресурсів. З іншого боку, вона сприяє появі глобальних криз, приховує потенційну небезпеку збільшення глобальної фінансової нестабільності, а отже - значних втрат для всіх суб'єктів, що діють у глобальному фінансовому середовищі [3].

Унаслідок політичної нестабільності Україна знаходиться на узбіччі глобальних фінансових потоків. Отже, якщо враховувати особливості та специфіку впливу фінансової глобалізації на розвиток фінансової системи нашої країни, можна виділити основні напрями її реструктуризації: інтеграція України до міжнародних фінансових відносин, взаємини з міжнародними фінансово-кредитними установами та інтеграція до світового ринку фінансів, залучення в Україну іноземного капіталу та співпраця з іноземними партнерами [2].

Механізм інтеграції фінансового ринку України до світового ринку фінансів є сукупністю методів, форм та інструментів, а також ланцюгів й елементів, взаємодія яких спрямована на забезпечення ефективного функціонування вітчизняного фінансового ринку як складової фінансового ринку фінансів, підвищення рейтингу фінансових установ та цінних паперів українських підприємств, покращання їхньої інвестиційної привабливості [5].

Необхідність поглиблення інтеграції України в міжнародний фінансовий простір визначається двома чинниками: об'єктивними потребами в ресурсах та закономірностями розвитку економіки країни. В умовах глобалізації світового господарства подальший розвиток національної фінансової системи можливий лише на основі інтеграційних процесів. Надзвичайно складно забезпечувати стабільну динаміку економічного зростання країни без виходу на світові фінансові ринки та без залучення іноземного капіталу.

Розробка стратегії інтеграції України в глобалізований світовий фінансовий простір вимагає враховувати особливості сучасної структури світової економіки, ретельно вибирати та використовувати інструменти, які забезпечують максимальну швидкість та ефективність такої інтеграції та одночасно мінімізують можливі втрати від цього процесу. Саме тому глобалізацію слід розглядати в контексті як нових інвестиційних можливостей, так і нових ризиків для країни, яким повинна бути приділена першочергова увага.

У світовому фінансовому секторі необхідно відокремлювати небезпеку світових фінансових криз та підризу суверенітету держав з невисоким рівнем розвитку. При цьому рівень такої небезпеки є тим більшим, чим нижчим є економічний розвиток держави в порівнянні з розвитком провідних країн світу [4].

Динаміка інтеграції України до глобального фінансового ринку свідчить про низький рівень інтересу до українського фондового ринку з боку іноземних інвесторів і про неможливість використання переваг від іноземного інвестування вітчизняними підприємствами. Обсяг іноземного капіталу є надзвичайно низьким у порівнянні з сукупними обсягами операцій на світовому фінансовому ринку, що означає практичну відсутність інтеграції українського та світового фінансового просторів. Низький рівень інтеграції до світового ринку фінансів підтверджується також загальним аналізом платіжного балансу України та міжнародної інвестиційної позиції України. За даними ЦРУ Україна займає 107 місце у світі за обсягом інвестицій у структурі ВВП країни, які складають 18,9% від ВВП. Фонд прямого іноземного інвестування в Україні станом на 31 грудня 2011 року становить 49360 млн. дол. США, що свідчить про те, що Україна займає 55 місце у світі за цим показником. Сальдо рахунку поточних операцій дорівнюється -10250 млн. дол. США (Україна займає 178 місце у світі) [7].

Інтеграція України в міжнародний фінансовий простір безпосередньо пов'язана з реструктуризацією фінансової сектору країни у цілому і державного фінансового господарства зокрема. З одного боку, інтеграційні процеси можливі за умови, якщо фінансові системи окремих країн побудовані і функціонують на єдиних принципах та однакових засадах. З іншого боку, одним із найважливіших напрямів фінансової реструктуризації є процес поступового інтегрування у фінансову систему світу [6].

Загальною метою реструктуризації фінансового ринку є максимально можливе підтримання і поживлення втраченого потенціалу прогресивного розвитку фінансових установ. Процес реструктуризації повинен стабілізувати роботу фінансових інститутів, відновити їх спроможність адекватно відповідати на потреби національного господарства у сучасних економічних умовах.

Важливою складовою процесу реструктуризації, а отже і інтеграції України в світовий фінансовий ринок є вдосконалення нормативно-правового законодавства та гармонізація українського фінансового законодавства з міжнародними критеріями і вимогами. Усі складові елементи фінансової системи України мають реально

функціонувати на ринкових засадах. Фінанси підприємств, податкова та бюджетна системи, банки та небанківські фінансові інститути мають бути уніфікованими з міжнародними вимогами. Певні національні особливості, які зберігаються, повинні не суперечити функціонуванню міжнародної фінансової системи і не стримувати інтеграційних процесів [1].

Вихід на світові фінансові ринки, який має забезпечити вільний рух капіталів, є наступним важливим напрямом інтеграційних процесів. Тут важливі й інституційне забезпечення (розвинені банківська система, інститути фондового ринку, страхові та інвестиційні компанії, з якими співпрацюють іноземні партнери), так і відповідний сприятливий інвестиційний клімат у країні. Вагомим кроком, який дає можливість накопичити необхідний досвід у цьому напрямі, є створення спільних підприємств.

Процес інтеграції у світовий фінансовий простір передбачає вирішення проблеми забезпечення міжнародних грошових потоків через систему міжнародних розрахунків. Без відпрацьованого механізму міжнародних розрахунків, його надійності і відповідних гарантій міжнародне економічне та фінансове співробітництво неможливе [2].

Наступним завданням реструктуризації фінансового сектору є організаційне забезпечення, яке полягає у вдосконаленні організаційно-економічних механізмів співробітництва українських суб'єктів фінансового ринку з міжнародними фінансовими інститутами та іншими учасниками ринку фінансів. Участь в цих інститутах і співпраця з ними — це важливий чинник визнання будь-якої країни міжнародною фінансовою спільнотою. Тільки за таких умов можлива повноцінна фінансова інтеграція.

Неможливий інтеграційний процес і без фінансового оздоровлення окремих банківських і небанківських установ та інститутів фондового ринку, а також без своєчасної ліквідації недієздатних установ з мінімальними втратами [1].

Отже, слабкий рівень інтегрованості країни до міжнародних економічних відносин виступає бар'єром, який гальмує можливості позитивного впливу фінансової глобалізації на Україну та відкриває шлях до впливу негативних тенденцій. Повільна інтеграція України у глобальний фінансовий простір зумовлена внутрішньодержавними проблемами: невідповідальністю законодавчих та інших норм міжнародним стандартам, недостатнім рівнем реформування національної економіки, нерозвиненістю українського фінансового ринку.

Проблема ролі та місця України у світі залежить від ефективності здійснення реструктуризації фінансової системи держави. У зв'язку з цим, найважливішим завданням держави є дослідження тенденцій на фінансових ринках світу та створення сприятливих умов для входження України у глобальний фінансовий ринок, враховуючи досвід провідних країн світу.

У вітчизняних умовах були б доцільні заходи контролю над капіталом, лібералізацією та стимулюванням розвитку фінансового ринку, в тому числі – щодо розбудови фінансової інфраструктури. З цією метою необхідним є всебічне стимулювання притоку іноземного капіталу до країни – як у вигляді прямого або портфельного інвестування, так і у вигляді запозичень. При цьому роль, яку відіграють у світовій економіці ТНК, свідчить про необхідність стимулювання ТНК до такого інвестування, що має бути одним з ключових аспектів державної політики [4].

Аби вплив глобалізації на економіку України полягав не тільки у збільшенні рівня фінансової нестабільності, але і в отриманні державою всіх переваг, притаманних глобалізаційним процесам, держава має створити сприятливі умови для повномасштабної інтеграції всіх сегментів вітчизняної економіки до світового економічного простору, в першу чергу шляхом розвитку вітчизняного законодавства та розбудови відповідної сучасним умовам ринкової інфраструктури.

Література:

1. Гриценко В. Світова фінансова криза: діагностика та основні підходи до виживання на фінансовому ринку // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 20-26.
2. Дмитренко Д.М. Фінансова глобалізація: напрями реструктуризації фінансової системи України // Європейські перспективи. – 2010. – №2. – С. 17-26.
3. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародні фінанси в питаннях та відповідях. - К.: ЦУЛ, 2003. - 294 с.
4. Соколенко С. Глобалізація і економіка України. - К.: Логос, 2005. -568с.
5. Унінець О.М. Стратегії інтеграції України у світовий фінансовий ринок // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. - №1(48). – С. 161-167.
6. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2002. — 387 с.
7. Central Intelligence Agency. The World Factbook: Ukraine. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.
8. Лукашевич В. М. Глобалистика. — Львів: Новий світ-2000, 2004. — 227с

ДОСЛІДЖЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАГАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Глибокі зміни, що відбуваються в площині фінансових відносин протягом десятиліть, в останні роки особливо стрімкі. Каталізатором цих змін, окрім науково-технічного прогресу, стала поточна фінансово-економічна криза, рецесію якої світова економіка ще остаточно не пододала. Натомість очевидними стали ті зміни в площині державного регулювання економіки, її фінансової сфери, необхідність яких вже остаточно визріла. Фінансовий ринок України в цьому контексті потребує уваги науковців як з точки зору аналізу в контексті власних системних диспропорцій з метою подальшого реформування, так і з точки зору тих викликів, які формує сучасне глобальне фінансове інформаційно-економічне середовище.

Стрімкі процеси глобалізації світової економіки, що знаходять своє відображення у фінансовій сфері сучасного інформаційно-економічного середовища, з одного боку, створюють нові можливості для фінансування реального сектору економіки, а з іншого – посилюють загрозу поглинання фінансової системи країни із слабким фінансовим сектором [1].

Фінансовий ринок України є об'єктом прискіпливої уваги багатьох вітчизняних економістів. Зокрема, можна назвати таких вітчизняних вчених, як В.Базилевич, З. Луцишин, І. Лютий, А. Чухно, О. Шаров та інших, наукові праці яких є надзвичайно актуальними у сфері дослідження вітчизняного фінансового ринку та його структури.

Глобалізаційні процеси у світовому господарстві призводять до того, що світовий фінансовий ринок (СФР) набуває всесвітнього характеру. У сучасних умовах його можна визначити як систему ринкових відносин, що призводить до акумуляції й перерозподілу міжнародних фінансових потоків. [1]

Варто зазначити, що СФР доцільно розглядати як глобальний механізм, який функціонує з метою забезпечення збалансованості світового попиту та пропозиції на капітал. Світовий досвід доводить, що фінансові ринки сприяють накопиченню багатства в грошовій та інтелектуальній формах. Вони виступають індикатором інвестиційної активності і відображають привабливість національної економіки для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Основним сегментом, на який орієнтується Україна на сучасному етапі розвитку, з точки зору інтеграції у світове господарство, є інвестиційний ринок. Світовий інвестиційний ринок перебуває у безпосередній залежності від стану економіки держав, функціонування фінансово-кредитної системи, прибуткової діяльності підприємств, дохідної політики бюджетів усіх рівнів та доходів населення. Завдяки ньому можна вирішити проблеми, пов'язані із зовнішньою заборгованістю, залученням іноземного капіталу та використанням новітніх технологій у стратегічно важливій для нашої держави галузі, забезпеченням сталого економічного зростання, але, насамперед, інноваційного розвитку, створенням нових, високотехнологічних виробництв і цілих галузей. [2]

Важливе значення для економіки країни має і ринок цінних паперів, порівняння обсягів якого з окремими показниками економічного розвитку наведено на рис. 1.

Так, якщо поглянути на обсяги торгів цінними паперами, то домінування векселів у 2004 році (39% від загального обсягу торгів) змінилось зменшенням їх ролі (до 25%), в той час як у 2008 р. суттєво покращили свої позиції облігації підприємств (з 7% до 23%). Таку тенденцію можна пояснити в першу чергу розширенням обсягів банківського кредитування, які дозволили витіснити векселі, як субституту розрахунків між суб'єктами господарювання і також появою можливостей щодо використання інших інструментів залучення необхідних грошових коштів на більш тривалі періоди часу, якими і виступили облігації. Окрім цього проводити торги інструментами, які мають фіксовані суми (облігації) зручніше, ніж робити це векселями, які не завжди мають такі переваги. Це підтверджують і незначні темпи зростання обсягів торгів векселями – лише 153%, в той час як обсяги торгів облігаціями зросли майже в 10 разів. Кризовий 2009 рік призвів поряд з цим до суттєвої втрати цього інструменту свого значення у фінансуванні діяльності підприємств, адже питома вага таких облігацій вже не перевищувала 8%.

Динаміка свідчить про нестримне зростання обсягів торгів на ринку цінних паперів, що дозволило вже у 2007 р. перевищити обсяги реалізації промислової продукції, а у 2009-2012 рр. сумарно перевищити обсяги промисловості, сільського господарства і будівництва. В цьому, ринок цінних паперів навіть у найбільш кризовий рік відзначається підтримкою середньорічного темпу зростання, перевищивши 120% при загальних темпах зростання 265%, в той час як в секторах реального сектору відбувалось падіння обсягів (окрім сільського господарства). Обсяги ж будівництва взагалі стали менше ніж у 2006 році [3].

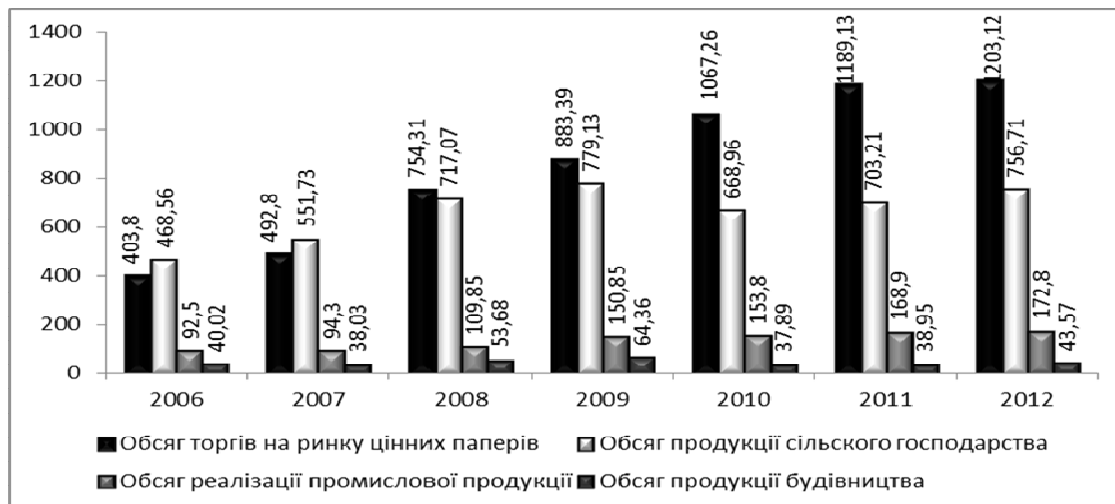


Рис.1. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів з окремими показниками економічного розвитку України, млрд. грн.

Державна політика у сфері підвищення ефективності функціонування фінансового ринку України повинна включати єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, ефективний контроль руху фінансових потоків, раціональне використання фінансових ресурсів.

Література:

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. 1. – 816с.
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в банке и индустрии финансовых услуг / Дж. Синки.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2011.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.

ЛИСЕНКО О.,
студентка IV курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Мережа банківської системи України розширюється як за рахунок створення нових вітчизняних банківських установ, так і внаслідок відкриття установ іноземних банків та банків з участю іноземного капіталу, причому кількість останніх нарощується досить швидко. Тільки за 2012 р. банківська система України приросла на шість установ банків з іноземним капіталом. Станом на 01.01.13 їх кількість становить 53, а частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків досягла 37 %.

В умовах глобалізації невідворотним процесом стає підвищення ролі універсальних іноземних банків в Україні. Посилення міжнародного руху банківського капіталу вимагає зваженої державної регуляторної політики, спрямованої на запобігання впливу світових фінансових криз та мінімізації ризиків залежного розвитку банківської системи України. Актуальною стає побудова ефективної національної системи регулювання іноземних банків, що передбачає вирішення накопичених проблем як на стратегічному, так і на тактичному рівні.

Як свідчать дослідження процесів світової конкуренції та роботи транснаціональних корпорацій, принципово нові, інноваційні продукти виробляються виключно у технологічно високо-розвинених країнах, а в країнах, де працюють відділення та філії материнських компаній, здійснюється здебільшого виробництво слабо конкурентоспроможної, за мірками країни їх походження, продукції. Це означає, що установи іноземних банків, що працюють в Україні, не запроваджують новітні банківські технології, хоч їх технології в перші роки роботи прогресивніші за вітчизняні.

Оцінка впливу іноземних банків на економіку та фінансовий сектор приймаючих країн, проблеми регулювання діяльності іноземних банків є темою багатьох наукових досліджень. Так, Р.Левін здійснив аналіз взаємозв'язку фінансової лібералізації і ефективності банківської діяльності, зробивши висновок про те, що вища частка іноземних банків у капіталі банківської системи підвищує загальну ефективність банківської системи внаслідок зниження накладних витрат банків. Кілька наукових робіт указують на те, що розвиток банківської системи справляє позитивний вплив

на економічний розвиток країни [1]. Роботи Р. Левіна і С. Зервосо, а також Р. Раджана та Л. Зінгалеса засвідчують, що країни з розвинутими фінансовими системами демонструють вищі показники реального ВВП на душу населення. Крім цього, Дж. Капріо і П. Гонахан, Л. Голдберг та ін. розкрили наявність позитивної кореляції між присутністю іноземних банків та стабільністю банківської системи. У роботі Б. Дейджа, Л. Голдберга і Д. Кінні виявлено факт, що іноземні банки як правило мають вищі обсяги кредитування, ніж їх вітчизняні конкуренти. А. Деміргюч-Кунт, Р. Левін, Х. Мін на основі аналізу банківських систем за період 1988—1995 рр. довели, що експансія іноземних банків призводила до зниження частоти банківських криз. Матісон і Рольдос стверджують, що іноземні банки є джерелом більш стабільних кредитних ресурсів за рахунок коштів материнських структур та більш широкого доступу до глобальних фінансових ринків, тож присутність іноземного капіталу може підвищити стабільність банківської системи приймаючих країн [2].

Загалом, підсумовуючи думки іноземних вчених щодо очікуваних переваг та недоліків експансії іноземних банків можна виділити наступні.

Таблиця 1

Переваги та недоліки присутності іноземних банків на ринку України

Переваги	Недоліки
— запровадження сучасних банківських технологій і фінансових інновацій;	— побоювання іноземного контролю над банківською системою приймаючої країни, позаяк контроль над розподілом кредитних ресурсів в економічній системі припускає значну економічну владу;
— економія від масштабу, коли іноземні банки можуть викликати консолідацію банківської системи;	— специфічність банківського бізнесу у порівнянні з іншими сферами підприємницької діяльності та зумовлює необхідність протекціоністських заходів у системі регулювання банківської діяльності;
розвиток фінансових ринків, вдосконалення ринкової інфраструктури;	— іноземні банки можуть мати цілі, які не сумісні з основними завданнями економічної політики приймаючої країни (наприклад, підтримка експорту з країни походження материнського банку);
— підвищення конкуренції на ринку банківських послуг;	— у період банківських криз іноземні банки можуть «експортувати» нестабільність, «інфікуючи» банківську систему приймаючої сторони;
— залучення прямих іноземних інвестицій, сприяння притоку та диверсифікації капіталу.	— відмінності у системах банківського регулювання можуть створювати проблеми в процесі контролю за діяльністю іноземних банків.

Таким чином, проблема регулювання діяльності іноземних банків набуває винятково важливого значення в умовах України, як через різні рівні розвитку банківських систем, так і через складнощі в ідентифікації іноземних та вітчизняних банків. Остання викликана непрозорою структурою власності на банки, зареєстровані в Україні, незалежно від їхнього статусу.

Згідно ст. 1 Закону України «Про банки і банківську діяльність», стратегічними цілями регулювання банківської системи України вважаються «правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника». На нашу думку, дані цілі, що зводяться до захисту національних інтересів в умовах ринку, повинні залишитись незмінними і в сфері регулювання іноземних банків. Адаптивність системи регулювання іноземних банків в Україні полягає в тому, що її неможливо розглядати у відриві з державними пріоритетами внутрішньої і зовнішньої економічної політики. Без урахування політико-економічного курсу держави найдосконаліша стратегія регулювання у сфері діяльності іноземних банків втратить свою ефективність.

З огляду на зовнішньоекономічний курс України та потреби банківської системи України в зовнішніх фінансових ресурсах та технологіях найбільш оптимальним нам видається такий підхід до регулювання іноземних банків, який дозволяє мінімізувати загрози і максимізувати переваги транскордонного припливу капіталу. З іншого боку, даний шлях найскладніший, оскільки передбачає постійне балансування між полюсами лібералізму та протекціонізму. Це створює проблему утримання цілісності, гармонійності, взаємоузгодженості методів регулювання іноземних банків, які здатні легко перетворитись на еkleктичне нагромадження взаємоподавляючих ініціатив [3].

Окрім гармонізації цілей, змішаний підхід на основі ризик орієнтованого регулювання та нагляду в умовах України варто модифікувати таким чином, щоб враховувати специфіку іноземних банків не лише на етапі входження на ринок, а й у період функціонування. Наприклад, рекомендується проводити глибший моніторинг фінансового стану та структури власності транснаціональних банків з

огляду на її більшу складність у порівнянні з вітчизняними банками. Система консолідованого нагляду за міжнародними банками нагляду потребує активізації співпраці НБУ з уповноваженими наглядовими органами зарубіжних держав, щодо обміну необхідною інформацією. Важливим завданням постає юридичне оформлення процесу консолідованого нагляду за іноземними банками [4].

Отже, ключовим завданням для НБУ має бути не вибір стратегічного підходу самого по собі, а визначення системи пріоритетних цілей регулювання іноземних банків і безумовне слідування до них з можливістю модифікації стратегії відповідно до мінливих умов середовища.

Література:

1. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів: монографія / [Смовженко Т. С., Кіреєв О. І., Другов О. О. та ін.]; під ред. Т. С. Смовженко. — К.: УБС НБУ, 2008. — 231 с.

2. Шляхи вирішення проблеми доларизації української економіки в умовах розширення присутності іноземних банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.niss.Gov.ua/Monitor/Marrch/01.htm.

3. Сугоняко О. Експансія іноземного капіталу: пошук міри // Урядовий кур'єр, № 121 (3286) від 4.07.2006 р. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=40890702.

4. Новий курс: реформи в Україні. 2010—2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.

ЛОПОТЕНКО В.П.,
студент I курсу магістратури
спеціальності «Фінансовий менеджмент»
ПОСТОЛАКЕ (ДОГОТАРЬ) В. М.,
преподаватель кафедры «Экономические науки»
Бельцкого Государственного Университета им. Алеку Руссо
(г. Бельцы, Республика Молдова)

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ И БАНКОВСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

В мировой банковской системе рынок кредитных рисков испытал значительный рост в последние годы. Это относится не только к объему кредитного риска, передаваемого финансовыми учреждениями, но и к общему количеству сделок по секьюритизации. На микро-уровне, растущая популярность секьюритизации кредитного риска можно списать на то, что банки обычно используют инструмент секьюритизации для диверсификации концентрированного воздействия кредитного риска, а также для изучения альтернативных источников финансирования, реализации регулятивного арбитража и улучшения ликвидности в случае продажи сделок секьюритизации. На макро-уровне, секьюритизация кредитного риска рекомендуется, если ожидается, уменьшение общей концентрации кредитного риска во всей финансовой системе, когда риски передаются менее хрупкими (нефинансовыми) учреждениями.

В ответ на ипотечный субстандартный кризис середины 2007 года, общая переоценка рисков присущих структурированным финансовым инструментам наблюдается по всему финансовому сообществу. На сегодняшний день МВФ переоценивает убытки от структурированных финансовых инструментов приблизительно в 1405 млрд. долларов США [4]. Кроме того, предполагается, что около половины суммы убытков и списаний по этим инструментам будут явно влиять на банковский сектор [4], и вероятно составят серьезную угрозу системной неустойчивости.

Системная неустойчивость поддерживает сбои в оценке сложных инструментов секьюритизации, слабую прозрачность в структурированных финансовых рынках, а также слабую рыночную дисциплину, которые в сумме поставили финансовую систему в сложную ситуацию и кризису доверия.

Экономическая теория представляет различные предсказания отношения между секьюритизацией кредитных рисков и банковской стабильностью, рассматриваемые такими учеными как Shin [11], Krahnep и Уайльд [9], Jiangli и другие [6]. Это связано с тем, что отношение зависит как от прямого, так и косвенного воздействия. Прямое воздействие секьюритизации на банковскую стабильность зависит от того, сколько кредитного риска на самом деле передано внешним инвесторам. Однако это отношение неразлично. С точки зрения тандема «секьюритизация - стабильность» общий размер риска банка, вероятно, будет уменьшен, если риск старших траншей передается внешним инвесторам и превышает сумму риска первой позиции, которая, как правило, сохраняется, для банка утверждает Jiangli [6].

Идею «секьюритизация – хрупкость» поддерживают DeMarzo [2], Instefjord [5], и отвечают, что основная часть риска неплатежа обычно остается в пределах первой позиции, а банк действует как сигнал по отношению к внешним инвесторам.

В этом контексте важно подчеркнуть, что дополнительные правила Базель I предоставили стимул держать большую часть рисков в банке. Таким образом, как корпоративные, так и розничные кредиты с

поправкой на риск, глобально подкреплены регулятивным капиталом по методике Базельского соглашения, сохраняя большую часть риска неплатежа.

Косвенное влияние секьюритизации кредитного риска на финансовую стабильность определяется стратегией банка при использовании секьюритизации как источника дополнительных средств для финансирования новых ликвидных активов с помощью капитала, который стал доступным от продажи сделок секьюритизации. Таким образом, Krahnert и Уайльд [9] утверждают, что косвенное влияние секьюритизации не является очевидной, а скорее зависит от широкого спектра инвестиционной политики и более вероятно, определяются тем, как риск общего портфеля активов банка подлежит реструктуризации.

Далее идеи Cebenoyana, Страхана [1] и Demsetza [3] обусловлены следующим - «секьюритизация - стабильность» основывается на том что реинвестирование ликвидного капитала в новые активы может спровоцировать лучшую диверсификацию портфеля активов банка, если оставшееся общая стоимость имущества менее коррелирована после секьюритизации.

В противоположность этому, «секьюритизация – хрупкость» предполагает, что фактическое влияние на финансовую устойчивость банка может зависеть от степени риска принимаемых новых активов, которая определяется текущим уровнем конкуренции на соответствующем рынке активов [5, p. 335]. Кроме того, с использованием ликвидного капитала можно продлить сумму от совокупных активов или выкупа акций и платить более высокие дивиденды акционерам, что дополнительно может привести к увеличению долговой нагрузки банка [11, p. 312].

Эмпирические данные о взаимосвязи между секьюритизацией и банковской стабильностью неоднозначны. Начнем с того что применяя методологию изучения событий Uhde и Michalak, Hänsel и Krahnert, Franke и Krahnert, а также Lockwood и др. представляют эмпирические доказательства того, что секьюритизация кредитных рисков оказывает положительное влияние на увеличение системного риска банка. Этот результат сохраняется даже при контроле над банками до уровня системного риска, типа сделки секьюритизации, нормативно-правовой базы, а также основного портфеля [12].

Секьюритизация банков, работающих на более концентрированных и выше развитых банковских рынках капитала, менее склонна к финансовой нестабильности в то время как более высокий уровень конкурентоспособности на банковском рынке негативно сказывается на финансовой устойчивости банков. В итоге, рыночная дисциплина и высокое влияние акционеров, и как правило, государственная поддержка банковского регулирования и надзора приводит к большей банковской стабильности.

На фоне эмпирических результатов отметим, что недавние предложения Базельского комитета для повышения рамках Базеля III в области секьюритизации являются шагом в правильном направлении. Прежде всего, нужно подчеркнуть необходимость дальнейшего сосредоточения внимания на улучшение стандартов минимального капитала, касающиеся секьюритизации банков и воздействия Компонента 1 (всего 3), так как эмпирические результаты показывают, что банки, как правило, используют секьюритизацию как легкий источник капитала. Кроме того, усиление требований к раскрытию информации в области секьюритизации считается полезным инструментом, однако, банки пока не определили фактические потери бухгалтерского баланса, а требования к раскрытию информации должны быть усилены в связи с этим.

Литература:

1. Cebenoyan, S., Strahan, P.E., 2004. Risk management, capital structure and lending at banks. *Journal of Banking and Finance* 28, p. 19 - 43.
2. DeMarzo, P.M., 2005. The pooling and tranching of securities: A model of informed intermediation. *Review of Financial Studies* 18, p. 351 - 361.
3. Demsetz, R.S., 2000. Bank loan sales: A new look at the motivations for secondary market activity. *Journal of Financial Research* 23, p. 197-222.
4. International Monetary Fund (IMF), 2008. *Global Financial Stability Report: Financial Stress and Deleveraging Macro-Financial Implications and Policy*. Washington DC.
5. Instefjord, N., 2005. Risk and hedging: Do credit derivatives increase bank risk? *Journal of Banking and Finance* 29, p. 333 - 345.
6. Jiangli, W., Pritsker, M., Raupach, P., 2007. *Banking and securitization*. Working Paper, FDIC, Federal Reserve Board and Deutsche Bundesbank.
7. Franke, G., Krahnert, J.P., 2006. Default risk sharing between banks and markets: The contribution of collateralized debt obligations. In: Carey, M., Stulz, R.M. (Eds.), *The Risks of Financial Institutions*. University of Chicago Press: Chicago, p. 603-634.
8. Hänsel, D.N., Krahnert, J.P., 2007. Does credit securitization reduce bank risk? Evidence from the European CDO market. Working Paper, University of Frankfurt/Main.
9. Krahnert, J.P., Wilde, C., 2008. Risk transfer with CDOs and systemic risk in banking. Working Paper, University of Frankfurt/Main.
10. Lockwood, L.J., Rutherford, R.C., Herrera, M.J., 1996. Wealth effects of asset securitization. *Journal of Banking and Finance* 20, p. 151-64.
11. Shin, H.S., 2009. Securitisation and financial stability. *The Economic Journal* 119, p. 309-332.
12. Uhde, A., Michalak, T.C., 2009. Securitization and systematic risk in European banking: Empirical evidence. Working Paper, University of Bochum

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В УСЛОВИЯХ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА

Изучение проблем валютно-экономической интеграции имеет научно-практическое значение. Исследование сущности, причин, закономерностей и накопленного опыта интеграции в валютной сфере в контексте глобализации экономики и финансов позволяет объективно оценить ее прямое воздействие на формирование новой мировой валютной системы, состояние и перспективы развития интеграционного сотрудничества в валютной сфере.

Актуальность темы исследования заключается в том, что валютно-экономическая интеграция развивается в единстве с другими формами европейской интеграции, испытывая их влияние и оказывая на них обратное воздействие. Вместе с тем, следует отметить, что ряд новых важных аспектов европейской валютно-экономической интеграции, связанных с последствиями мирового финансового кризиса в евро зоне, а также с тенденциями и перспективами реформирования системы макропруденциального надзора и регулирования (концепция политики государственных органов в отношении предупреждения и преодоления финансовой нестабильности и предотвращения ее негативных последствий) в рамках Евросоюза, не получили до настоящего времени достаточно полного, всестороннего и углубленного анализа. Актуальность проблем функционирования европейской валютно-экономической интеграции в условиях финансовой нестабильности в сочетании с их недостаточной степенью разработанности предопределили выбор темы, цель и логику настоящего исследования.

Исследованию проблем теории и практики европейской экономической и валютной интеграции в последние десятилетия посвятили свои труды следующие отечественные ученые: В.М. Геец, Ю.В. Макогон, М.М. Пахомов, Л.И. Федулова и др. Среди зарубежных экономистов по вопросам теории и практики валютной интеграции следует выделить работы Б. Баласса, Р. Маккиннона, Р. Манделла, Дж.Э. Стиглица, Дж. Флеминга и др. Акцент на практических аспектах функционирования европейской ЭВС сделан в трудах И. Анжелони и др.

Целью исследования является решение научной проблемы обоснования закономерностей функционирования ЭВС с учетом влияния глобализации мировой экономики и стабилизация в условиях посткризисного развития, происходящего в еврозоне; а также оценка современных тенденций и перспектив развития европейской валютно-экономической интеграции.

Развиваясь в условиях глобализации экономики и финансов, европейская валютная интеграция подвержена риску быстрого «заражения» экономических и финансовых систем с возможностью последующей рецессии, что проявилось во время мирового финансового кризиса и долгового кризиса в зоне евро. [3]

Влияние глобализации, с одной стороны, обострило существующие в функционировании ЭВС проблемы, с другой, - создало предпосылки для разработки путей их решения в части активизации интеграционных процессов, включая меры по консолидации бюджетно-налоговой политики, и создания системы коллективных органов макропруденциального надзора. [5]

Таблица 1

Критерии оптимальности и Еврозона

Критерий	Еврозона	Оценка
Гибкость уровня цен и заработной платы	Жесткость в отношении уровня цен и заработной платы обуславливает неравномерный уровень безработицы и различных странах.	=
Мобильность факторов производства, включая рабочую силу	Уровень мобильности в Еврозоне в три раза меньше соответствующего уровня мобильности в США.	-
Интеграция финансовых рынков	Крупные транснациональные банки и биржи в сочетании со снятием барьеров на движение капитала и единой валютой составляют основу европейской финансовой интеграции.	+
Степень открытости экономики	Высокая	+
Диверсификация производства и потребления	Имеет неравномерный характер, но в целом соответствует требованиям теории ОВЗ.	+
Корреляция уровней инфляции	Участие в механизме обменных курсов, а также выполнение условий Пакта роста и стабильности способствовало синхронизации уровней инфляции.	+
Фискальная интеграция	Текущий размер бюджета ЕС (около 1% от ВВП) не позволяет осуществлять фискальные трансферты. Создаваемый налогово-бюджетный союз может решить данную проблему.	=
Политическая интеграция	Ощутимо отстает от темпов экономической интеграции.	-

Последствия мирового финансового кризиса во многом обострили проблему реформирования мировой валютной системы. Проведенный в Таблице 1 анализ соответствия еврозоны критериям оптимальности, сформулированных Р. Манделлом и его последователями, позволяет сделать вывод о том, что сегодня ЭВС ЕС не является оптимальной валютной зоной. Повышение мобильности факторов производства, развитие фискальной и политической интеграции окажут положительное влияние на дальнейшую оптимизацию еврозоны. В то же время возможное расширение валютного союза создает угрозу его стабильности и оптимальности. [1]

Главный механизм обеспечения макроэкономической стабильности зоны евро – Пакт роста и стабильности, предусматривающий обеспечение ЕЦБ ценовой устойчивости и соблюдение заданных макроэкономических ориентиров государствами-членами. [2]

Подписанный 2 марта 2012 г. руководителями 25 из 27 стран-членов ЕС «Договор о стабильности, координации и управлении в экономическом и валютном союзе» знаменует собой значительный прогресс в углублении экономической интеграции и консолидации государственных финансов, включая создание бюджетно-налогового союза. В то же время, его преждевременно рассматривать в качестве достаточного условия для поддержания долгосрочной устойчивости ЭВС.

Однако сейчас возникший в начале 2010 года долговой кризис ЭВС является основным направлением политики ЕС, поэтому в таблице 2 рассмотрены причины и способы преодоления данного кризиса. Использование традиционных инструментов антикризисной политики, прежде всего налогово-бюджетных и денежно-кредитных, Евросоюзом не всегда приносило ожидаемых результаты, позволяло лишь смягчить остроту проявления негативных проблем. [4]

Таблица 2

Долговой кризис зоны евро

Проблемы и причины долгового кризиса	Решение
Рост бюджетного дефицита, госдолга стран	Реформы и сокращение расходных статей бюджета, новый Пакт роста и стабильности, бюджетный союз
Высокая стоимость суверенных заимствований	Адресная помощь странам, покупка облигаций общеевропейскими институтами, выпуск коллективных облигаций
Слабое трансграничное регулирование	Создание ЕСФН, макропруденциальный надзор, усиление надзора над хедж-фондами и офшорными транзакциями
Рост внешних структурных дефицитов	Стимулирование экспорта низким курсом евро или развитие федерализма для выравнивания национальных платежных балансов
Понижение суверенных рынков, недоверие на рынках	Обозначение четкой позиции и границ поддержки со стороны ЕЦБ и др. институтов. Экстраординарные операции ЕЦБ. Развитие банковского союза и др.
Фрагментация политической власти	Развитие политической интеграции за счет национального суверенитета, определенного единого политического вектора зоны евро и ЕС
Высокая долговая нагрузка частного сектора из-за пузыря рынка недвижимости	Снижение потребления в Испании, Греции, Ирландии, Нидерландах, повышение реальных заработных плат
Рецессия, рост дифференциалов конкурентоспособности между странами	Разработка программ для поддержания экономического роста с учетом необходимости постепенного снижения бюджетного дефицита и госдолга. Повышение уровня занятости населения
Результат	Преодоление долгового кризиса, восстановление макроэкономической стабильности к 2025-2030 гг.

Рецессия в зоне евро и отсутствие единого политического подхода по многим ключевым вопросам оказания поддержки странам европейской периферии и дальнейшему развитию интеграции осложняют эффективное противодействие мировому кризису. Но в целом, проводимые в зоне евро институциональные реформы носят системный и многоуровневый характер. Они направлены на создание системы предупреждения кризисов, механизма наднационального мониторинга (ЕСФН и др.) и восстановления макроэкономической устойчивости в рамках ЭВС.

Литература:

1. Волков А.М. Усиление макропруденциального надзора в ЕС / А.М. Волков // Экономические науки. – 2011. – №7 (80). – С. 217-223.
2. Ларионова М.В. Европейский Союз и «Группа Восьми» / М.В. Ларионова // Издательский дом ГУУ-ВШЭ. – 2011.- С. 414
3. Ершов М. В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? / М.В. Ершов // Экономика. - 2011. - С. 295
4. Красавина Л. Н. Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит.- 2011. – №11. – С. 21-27
5. Щенин Р. Экономика Европейского союза / Р. Щенин // КноРус. – 2012.– С. 558

РОЗВИТОК СТРУКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Для сучасного етапу розвитку системи міжнародних фінансів характерною є підвищена ризикованість операцій, які здійснюються на глобальних фінансових ринках. Це пов'язано як зі зростанням масштабів міжнародних фінансових угод, з поглибленням інтернаціоналізації фінансових відносин, так і з циклічними коливаннями кон'юнктури світового фінансового ринку. Підвищення ступеня нестабільності глобального фінансового середовища вимагає розвитку інструментів страхування суб'єктів світового господарства від валютних, процентних, кредитних, інвестиційних та інших фінансових ризиків. Одним з механізмів хеджування ризиків є використання похідних фінансових інструментів (деривативів).

Ринок деривативів є відносно новим сегментом світового фінансового ринку. Хоча похідні контракти використовувались ще з часів стародавнього світу і середньовіччя, вони мали переважно характер товарних угод на строк (базовим активом виступали товари). Поява фінансових деривативів відноситься до періоду 30-х рр. XIX ст., коли спочатку в Європі (на Лондонській фондовій біржі), а пізніше у США розпочали торгувати опціонами на акції. Наступним етапом становлення ринку похідних фінансових інструментів є розвиток ф'ючерсної торгівлі, що розпочався з 70-х рр. XX ст., коли в структурі Чиказької товарної біржі з'явився підрозділ торгівлі валютними ф'ючерсами.

Якийсь час торгівля деривативами була сконцентрована на біржах. З 80-х рр. XX ст. набиває обороти позабіржовий сегмент. Внаслідок більш швидкого зростання обороту позабіржових деривативів співвідношення між біржовим та неорганізованим ринками змінилося: якщо у 1990 р. на біржовий сегмент припадало 32% загальносвітового обороту деривативів, то до 2012 р. його частка зменшилася до 8% [3].

Перевагами біржової торгівлі фінансовими деривативами є вища ліквідність контрактів, менша ризикованість операцій (забезпечуються здійсненням маржових внесків учасниками торгівлі та наявністю гарантійного фонду біржі), урегульованість операцій з похідними інструментами. З іншого боку, біржовому ринку деривативів не вистачає гнучкості внаслідок високої стандартизації біржових контрактів. Позабіржова торгівля похідними інструментами, яка концентрується переважно в комерційних банках, зростає швидше через недостатній державний контроль над такими операціями, що призводить до недостатньої прозорості ринку та поширення спекулятивних угод.

Відповідно до специфіки укладання похідних угод структура ринку деривативів включає сегменти торгівлі опціонами, ф'ючерсами (переважно торгуються на біржах), форвардними угодами та свопами (торгуються на позабіржовому ринку). До 2002 р. і починаючи з 2006 р. ф'ючерсний ринок переважав за кількістю укладених угод (рис. 1).

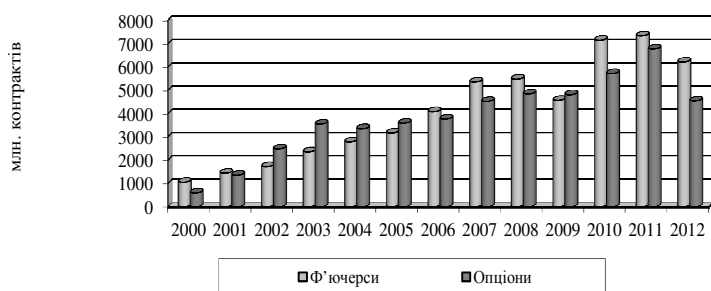


Рис. 1. Кількість ф'ючерсних та опціонних угод на світовому біржовому ринку фінансових деривативів, млн. контрактів

В останні роки співвідношення між ф'ючерсами та опціонами постійно змінюється: у 2000 р. на опціони припадало 36% біржових операцій, у 2005 р. – 53%, у 2012 р. – 42%. Незважаючи на більш високу вартість опціонних контрактів, в умовах підвищення волатильності цін базових фінансових активів вони розглядаються як інструмент, що більш ефективно захищає від ризику отримання збитків.

Міжбанківська торгівля деривативами базується переважно на форвардних угодах та свопах (рис. 2). Частка опціонних операцій знизилася з 16% у 2000 р. до 11% у 2012 р. При цьому все більшою популярністю користуються угоди своп. Виступаючи альтернативою простих форвардних контрактів, свопи мають перед ними наступні переваги: їх укладання є більш дешевим; за рахунок фіксації ціни на майбутнє та організації зустрічних потоків базових активів забезпечується ефективніше хеджування ризиків; свопи є більш дієвими при страхуванні довгострокових операційних та економічних ризиків.

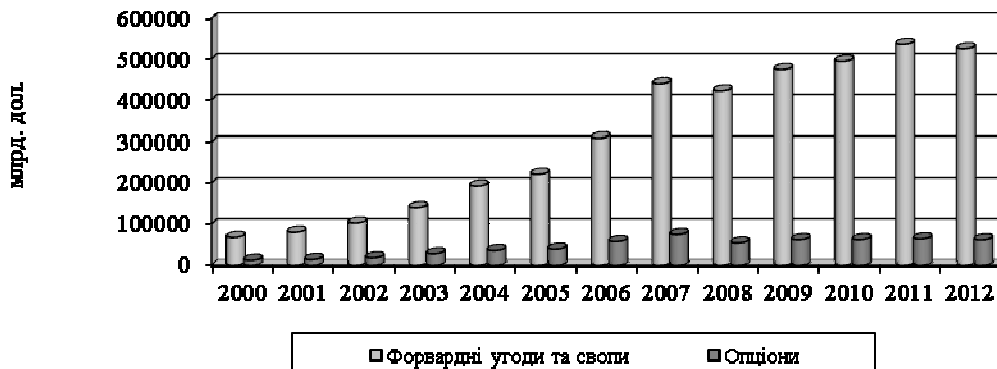


Рис. 2. Обсяги форвардних операцій, свопів та опціонних угод на світовому позабіржовому ринку фінансових деривативів, млрд. дол. США

Традиційними базовими активами, на які укладаються похідні контракти, є фондові цінності та валюта. Фондові деривативи поширені як на біржовому, так і на позабіржовому ринках. Структура фондових деривативів з часом ускладнюється: якщо раніше строкові контракти укладалися на цінні папери, то сьогодні в якості базового активу використовуються також фондові індекси. Виникнення похідної торгівлі біржовими індексами пов'язане зі зростанням масштабів їх коливань, а сама торгівля має спекулятивний характер.

Строкові контракти на валюту більш поширені на міжбанківському ринку і укладаються переважно на долари США, євро та японську єну (частка цих валют складає 71%). Біржова торгівля валютними ф'ючерсами та опціонами є значно меншою як за загальними обсягами валютних контрактів, так і за їх часткою на ринку (вона складає не більше 1%).

Основним базовим активом, що домінує на біржовому та позабіржовому сегментах, є процентні ставки. Ф'ючерси на процентні ставки займають 93,9% ринку біржових ф'ючерсів, а процентні опціони складають 85,5% загального обсягу біржового ринку опціонів. Аналогічне переважання процентних ставок у якості базових активів спостерігається і на позабіржовому ринку: 77,4% строкових контрактів на цьому сегменті укладаються на зміну ставок. Появі процентних деривативів сприяло зростання нестабільності процентних ставок. Оскільки кредитний ринок представлений широким колом учасників, які є носіями процентних ризиків, то попит на цей інструмент хеджування є завжди високим.

Відносно новим типом фінансових деривативів, що з'явився лише у 90-ті рр. XX ст., є кредитні деривативи і, зокрема, найбільш розповсюджений їх різновид – дефолтні свопи. Це виключно інструменти позабіржового ринку, які надають можливості страхування від кредитних ризиків та ризиків боргового дефолту. Оскільки функціонування сучасного світового господарства набуває все більш боргового характеру, популярність кредитних деривативів є цілком виправданою. Водночас, відношення до цього типу похідних інструментів у посткризовий період дещо змінилося, оскільки вважається, що швидкий розвиток ринку процентних деривативів певною мірою міг спричинити світову фінансову кризу.

Таким чином, незважаючи на відносну молодість світового ринку похідних фінансових інструментів, його структура динамічно розвивається. Поява нових типів строкових контрактів обумовлюється актуальними потребами суб'єктів світового фінансового ринку у хеджуванні ризиків, що виникають в ході валютних, фондових, кредитних та інших операцій. Отже, розвиток структури ринку деривативів відбувається у відповідь на ускладнення структури міжнародних фінансових операцій.

Література:

1. Моисеев С. Мировой рынок финансовых дериватов / С. Моисеев // Все о финансовых рынках. – 2001. – № 7(21). [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: http://www.spekulant.ru/archive/Mirovoj_rynok_finansovyh_derivatov_ch1.html.
2. Петренко Е.В. Мировой рынок деривативов / Е.В. Петренко // Молодой ученый. – 2011. – №10. – Т.1. — С. 149-152.
3. Рубцов Б.Б. Глобальные финансовые рынки: масштабы, структура, регулирование / Б.Б. Рубцов // Век глобализации. – 2011. – Выпуск №2(8). – С.73-98. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: http://www.socionauki.ru/journal/articles/136280/#_ftn1.
4. Соловьев П. Новый этап развития внебиржевого рынка деривативов: необходимость или обязанность / П. Соловьев // Депозитарium. – 2012. - №4(110). – С. 12-16. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: <http://www.rcb.ru/dep/2012-04/170339/>
5. The Futures Industry Association Annual Volume Survey 2012. – 26 p. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.futuresindustry.org/downloads/FI-2012_Volume_Survey.pdf.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Туристично-рекреаційна сфера в економіці України є важливим засобом, який забезпечує поступлення валютних надходжень, збільшення внесків у платіжний баланс, диверсифікації економіки, забезпечення зайнятості та підвищення рівня добробуту населення країни. Її динамічний розвиток здійснює мультиплікаційний ефект на інші галузі економіки, в яких активізується інвестиційна діяльність та прискорюється обіг грошових коштів.

У той же час дана сфера потребує наявності сприятливих економічних умов розвитку та залучення значних обсягів фінансових ресурсів, а відтак питання розгляду фінансової складової функціонування туристично-рекреаційної сфери є важливим у практичному і теоретичному плані.

Фінансове забезпечення туристично-рекреаційної галузі має ряд особливостей і специфічних рис, пов'язаних перш за все з механізмом її функціонування. Тому ця галузь потребує фінансування у суміжній сфері діяльності, зокрема так як готель та готельне господарство, різні види транспорту та його інфраструктура, заклади розваг, народні промисли, бальнеологічні об'єкти тощо. З іншого боку, соціальний ефект полягає в тому, що модернізована інфраструктура галузі використовується не тільки туристами, але й місцевим населенням.

З огляду вище зазначеного, фінансове забезпечення має вирішувати наступні завдання туристично-рекреаційної галузі:

- досягнення максимальної ефективності використання наявних фінансових ресурсів;
- максимізація обсягів виробленого ВВП на основі вибору раціональної моделі фінансового забезпечення;
- всебічне сприяння залученню усіх тимчасово вільних коштів та отриманих доходів через інституції фінансового ринку та потреби фінансового забезпечення.

Для створення сприятливого фінансово-інвестиційного середовища розвитку туризму і рекреації держава може впливати наступним чином:

1. створення сприятливого фінансово-кредитного середовища для розвитку підприємницької діяльності у сфері туризму, зокрема пільгове кредитування, лізинг, тренінги з фінансово-кредитних питань для працівників туризму;

2. оптимізація кількості податків для підприємств туристичної галузі, питання податкових пільг під конкретні проекти, які направлені на вирішення регіональних і соціальних проблем.

Таким чином, фінансування розвитку туристично-рекреаційної сфери буде мати позитивний кінцевий результат за умови, якщо використовуються:

- державні фінансові механізми підтримки туристичної діяльності;
- обґрунтовані способи і методи статистичного обліку для правильного визначення фінансових потоків і фінансової рівноваги у галузі туризму;
- розвиток інформаційних технологій у туризмі як новий підхід до його інвестування.

Література:

1. Сальська М.П. Планування туристичної галузі діяльності [Текст] : підручник / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун.- К.: Знання, 2010.- 310 с.

2. Шарапова А.О. Фінанси туристичного підприємства [Текст] : навч. посіб. / А.О. Шарапова.- К.: Б.в., 2005.- 238с.

НЕШКОВА А.С.,
студентка ІV курсу
спеціальності "Міжнародна економіка"
Донецького національного університета

ФОРФЕЙТИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Актуальность темы исследования. Одной из новых и малоисследованных для отечественного рынка форм кредитования внешней торговли, появившейся под влиянием быстрого увеличения объемов экспорта, является форфейтинг. Форфейтинг – эффективный инструмент управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, а в частности дебиторской задолженностью, который приспособлен к современным процессам развития мировой экономики.

Цель работы - проведение детального анализа процесса использования экспортного финансирования и кредитования - форфейтинга, обоснование его сущности, определение характерных признаков форфейтингового обслуживания, а также основных преимуществ и недостатков.

Степень изученности. В современной экономической литературе проблемы форфейтинга рассматривают такие ученые, как Мищенко В., Белялов Т. Е., Швец И.Б., Галкина А.С. Вопросы и отдельные аспекты возникновения и функционирования форфейтингового кредитования рассматриваются в научных трудах таких украинских ученых, как Гудзь Е.Е., Терещенко А.А., Шуклина Н.Г., и другие ученые.

Изложение основного материала. Западные компании в борьбе за новые рынки широко используют финансовые инструменты, позволяющие предложить покупателю долгосрочные отсрочки платежей. Для решения проблемы неплатежей привлекают инструменты форфейтинга. [1]

Форфейтинговое кредитование меньше распространено в Украине и почти не упоминается в действующем украинском законодательстве. Форфейтинг - это одна из новых форм кредитования внешней торговли. Его появление обусловлено быстрым ростом экспорта дорогостоящего оборудования с длительным сроком производства, усилением конкурентной борьбы на мировых рынках и ростом роли кредита в развитии мировой торговли. Форфейтинг - это приобретение банком платежных обязательств, обычно представленных в форме векселей, без права обратного требования к продавцу.[3]

Механизм форфейтинга используется в двух основных видах сделок: [4]

- в финансовых сделках - в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;
- в экспортных сделках - для содействия поступлению средств экспортеру, предоставившему кредит импортеру.

Финансовый механизм осуществления форфейтинговой операции лучше всего раскрыт И.М. Парасий-Вергуненко по следующей схеме (рис. 1).

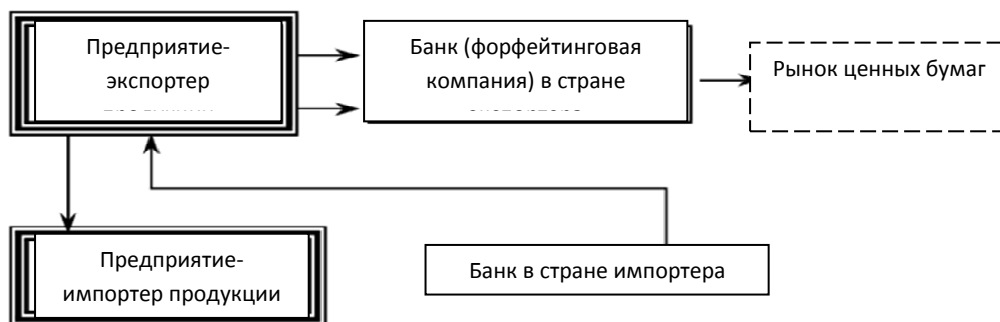


Рис. 1. Финансовый механизм осуществления операции форфейтинга [4]

На первом этапе предприятие-экспортер и предприятие-импортер заключают между собой соглашение о поставках продукции в формах и сроках платежа (платежи осуществляются обычно по мере выполнения отдельных этапов сделки). Предприятие-импортер, согласно соглашению, обязуется осуществлять платежи с помощью коммерческих векселей, авалированных (гарантированных) банком его страны (или индоссированных у этого банка). [4]

На втором этапе предприятие-экспортер заключает соглашение с банком (форфейтинговой компанией) своей страны обязуется за комиссионное вознаграждение финансировать поставки продукции через выплаты по учтенным им векселям.

На третьем этапе предприятие-импортер индоссирует (или авалирует) свои векселя в банке своей страны.

На четвертом этапе банк страны импортера пересылает индоссированные (авалированные) им векселя предприятия-импортера в адрес экспортера.

На пятом этапе предприятие-экспортер продает векселя банка своей страны и получает за это соответствующие средства.

На шестом этапе банк страны - экспортера индоссирует векселя, перепродавая их на рынке ценных бумаг.

Основные преимущества форфейтирования для предприятий-экспортеров, связанные, в первую очередь, с полным переносом валютных, коммерческих, политических, переводных и других видов риска на форфейтера (банк), что делает форфейтирование лучшим видом кредита для продавца, а также простота и оперативность в оформлении; выше маржа, чем при кредитовании, возможность реализации купленных активов на вторичном рынке, уменьшение кредитного риска, минимизация валютных рисков, минимизация риска изменения процентных ставок, улучшения ликвидности (платежеспособности).[2]

К остальным основным преимуществам форфейтинга можно отнести: ускорение оборачиваемости капитала вследствие авансирования платежей покупателями, повышение ликвидности предприятий-экспортеров

посредством снижения дебиторской задолженности и уровня денежных средств, возможность осуществления новых капитальных вложений.

Среди недостатков форфейтинга, с точки зрения экспортера, можно отнести: [2]

1) его высокую стоимость;

2) вероятность того, что экспортер может не найти гаранта или авалиста, который бы удовлетворял форфейтера;

3) необходимость подготавливать документы таким образом, чтобы у экспортера не было права регресса в случае банкротства гаранта или авалиста, а также необходимость знать законодательство страны-импортера.

К недостаткам форфейтинга для форфейтера относятся: [2]

1) отсутствие права регресса в случае неуплаты долга;

2) необходимость знания законодательства страны-импортера;

3) необходимость нести риски до погашения векселей;

4) ответственность за проверку кредитоспособности гаранта или авалиста.

Итак, форфейтинг является основным видом нетрадиционных форм экспортного финансирования, которые в последнее время получили и будут получать широкое использование в условиях современной финансовой деятельности. Данные инструменты уже получили широкое использование во многих странах мира и имеют перспективы развития в экономике Украины.

Выводы. В современных условиях в Украине нет обстоятельств, которые способствовали бы применению такой современной формы кредитования экспорта, как форфейтинг. Остается надеяться, что украинские предприятия будут наращивать свой потенциал, приобретать конкурентоспособность, а украинские банки на основе этого предоставлять в будущем новый для нашей страны вид банковского кредитования - форфейтинг, широко используемый в зарубежной банковской практике для экспортеров. Однако для этого необходимо усовершенствовать законодательную базу, путем принятия соответствующих нормативных актов и создания необходимых инструментов регулирования данной деятельности.

Литература:

1. Галкина А.С. Концепция механизма развития кредитных операций банка на основе факторинга и форфейтинга/ А.С. Галкина // Экономика и организация управления. - 2008. - №3. - С. 177-183

2. Пилипов О.М. Форфейтинг как форма экспортного финансирования и специфический вид кредитования/ О.М. Пилипов // Устойчивое развитие экономики. - 2010. - С. 320-323

3. Поддубная Т.Н. Форфейтинг: проблемы и перспективы / Т.Н. Поддубная // Вестник Хмельницкого национального университета. - 2011. - №7. - С. 132-134

4. Герасимович А.М. Форфейтинговые операции: сущность, механизм проведения, учет, анализ, аудит/ А.М. Герасимович, И.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович// Финансы, учет и аудит. - 2011. - №18. - С. 251-253.

НОСЕНКО Д.В.,

ученик 10-а класса Мариупольской

средней школы I-III ступеней № 5

с углубленным изучением отдельных предметов

ЗНАЧЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛОВ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В условиях перехода к рыночной экономике в Украине наблюдается острый дефицит капиталовложений. Проведение структурной перестройки народного хозяйства требует существенного привлечения внешних финансовых ресурсов.

Известно, что международное движение капитала классифицируется по следующим признакам:

- источник происхождения капитала (официальный или частный);
- характер использования капитала (предпринимательский или ссудный);
- срок вложения капитала (средний и долгосрочный или краткосрочный)
- целевая ориентация капитала (прямые или портфельные инвестиции).

Международная статистика, в частности статистика Международного валютного фонда, выделяет три группы инвестиций, которые включаются в баланс движения капиталов:

- прямые инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- другие инвестиции.

Прямые инвестиции — это вложение капитала с целью обретения долгосрочного экономического интереса и получение предпринимательской прибыли (дохода), что обеспечивает контроль инвестора над объектом инвестирования. Именно эта форма характерна для создания совместных компаний за рубежом.

Портфельные инвестиции — это вложение капитала в акции, облигации или другие ценные бумаги с целью получения дохода. В отличие от прямых инвестиций, они не дают возможности активно участвовать в управлении инвестициями. Согласно рекомендациям МВФ, предприятие прямого иностранного инвестирования определяется как компания, в которой иностранный инвестор владеет 10 % и больше акций с правом голоса или капитала. При этом прямой инвестор имеет реальный контроль над объектом инвестирования.

Учитывая ситуацию, которая сложилась в экономике Украины, основным приоритетом экономической политики страны должно стать развитие отечественной экономики, а для этого необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. В постсоциалистических странах создание благоприятного инвестиционного климата в основном связано с функционированием свободных экономических зон с системой льгот для иностранных инвесторов.

Следует отметить, что для Украины характерным является преобладание прямых инвестиций. За последние два десятилетия наблюдается тенденция роста прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Доля же портфельных инвестиций уменьшается. Так с начала декабря 2007 года отток портфельных иностранных инвестиций превысил 17%. Это объясняется нестабильной политической ситуацией в стране, отсутствием развитого фондового рынка, а также несовершенством законодательной базы. Особенность украинского законодательства состоит в том, что вопросы, связанные с прямыми инвестициями, урегулированы наиболее четко. Что же касается портфельных инвестиций, то здесь законодательная основа более слабая. Данная ситуация связана с тем, что в стране не достаточно развит рынок ценных бумаг. Кроме того, по данным Всемирного банка, иностранные инвестиции в Украине наименее защищены. В то же время в соседних странах, в частности России и Польше, за этот же период наблюдается рост портфельных инвестиций. Для иностранных инвесторов традиционно инвестиционно привлекательными в Украине являются финансовый сектор, торговля, операции с недвижимостью и земля. С появлением в Украине полноценного валютного рынка можно ожидать, что инвесторы будут направлять свой капитал в операции с валютой. По меркам зарубежных инвесторов, вложение средств в Украинскую экономику приносит огромные прибыли (иногда 100% годовых). По мнению зарубежных экспертов акции агропромышленных, машиностроительных компаний, сырьевые и металлургические активы, а также недвижимость и земля через несколько лет будут давать достаточно высокую доходность. Приоритетными направлениями для привлечения и поддержки стратегических инвесторов являются те отрасли, в которых Украина имеет традиционные производства, владеет необходимым ресурсным потенциалом и формирует значительную потребность рынка в соответствующей продукции. К ним можно отнести: машиностроение, судостроение, нефтегазодобыча, в частности на Черноморском шельфе, переработка сельхозпродукции; транспортная инфраструктура. Украине иностранные кредиты, прежде всего, необходимы для развития инфраструктуры агропромышленного и топливно-энергетического комплекса, а также для внедрения энергосберегающих технологий.

Структура и характер иностранных инвестиций в Украину свидетельствует о том, что вместо строительства новых предприятий, иностранные инвестиции влекут лишь смену собственников на старых. Развиваются лишь отрасли сбыта в Украине иностранной продукции. Итак, иностранные инвестиции существуют, как явление, в отечественной экономике вот уже более десяти лет. Однако за это время не удалось извлечь из них достаточную долю эффективности для украинского государства. Поэтому, кроме организации работ по привлечению иностранных инвестиций, необходимо акцентировать внимание и на их структуре.

Инвестиции требуются для развития многих инфраструктур (транспортной, коммуникационной и информационной и т.д.). С одной стороны ни одна страна в мире не обходится без иностранных инвестиций. Поэтому Украина нуждается в интенсивном притоке иностранного капитала, без которого она неспособна решить стоящие перед ней экономические задачи и осуществить социально-экономические реформы. К положительным последствиям ввоза иностранного капитала в страну можно отнести создание новых производственных мощностей и все, что с этим связано, - увеличение объемов производства, создание дополнительных рабочих мест, применение новейших технологий. Однако не стоит забывать, что кроме положительной роли для экономики, иностранные инвестиции могут нанести вред стране, поскольку импорт капитала является каналом отлива из страны созданной в ней части добавленной стоимости.

ОЛЕЙНИКОВА А.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СПОСОБИ МІНІМІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ

Валютний ризик комерційного банку - це міра (ступінь) невизначеності щодо можливості понесення ним втрат через коливання валютних курсів і цін на банківські метали. Цей ризик є наслідком незбалансованості активів і пасивів банку стосовно кожної з валют і стосовно кожного із банківських металів за термінами і сумами.

Структурно валютний ризик банку є комбінацією джерела ризику, валютної експозиції та наслідків. Джерелом валютного ризику є короткострокові та довгострокові коливання обмінних курсів, які несуть в собі загрозу виникнення втрат (матеріальних чи нематеріальних), або, навпаки, шанс отримання додаткових доходів. Експозиція до валютного ризику (ступінь схильності до ризику) характеризує масштаби реалізації загрози або шансу при зміні обмінного курсу на одиницю виміру за певний період.

На основі структурного визначення можна виділити фактори першого порядку, що впливають на валютний ризик банку: коливання курсів валют та розміри окремих видів експозицій банку до ризику.

Джерелом валютного ризику та одним із визначальних факторів наслідків його реалізації виступають коливання валютних курсів. З часів введення в обіг національної валюти – гривні – її офіційний курс до долара США зріс більше, ніж в 4,52 рази та станом на початок 2012 склав 7,98 грн. за дол. США.

Утім, динаміка курсу гривні до долара США протягом зазначеного періоду була нерівномірною. Так, внаслідок валютної кризи 1998 р. спостерігався різкий девальваційний сплеск. Послаблення офіційного курсу гривні протягом 1998 р. склало 80,46%, 1999 р. - 52,29%, 2000 р. - 4,13%. Лише за результатами 2001 р. зафіксовано ревальвацію на 2,42%, що була викликана, в основному, дефіцитним фінансуванням економіки США у зв'язку із кризою перевиробництва та зростанням військових витрат. Натомість протягом 2002-2007 рр. коливання ринкового курсу гривні до долара США були незначними. Більш мінливою у зазначеному періоді була динаміка курсу гривні до євро. Кризовими для валютного ринку України виявилися 2008 та 2009 роки. Так, у січні-серпні 2008 р. внаслідок перевищення пропозиції іноземної валюти над попитом спостерігався девальваційний тиск на гривню, що супроводжувався формуванням дисбалансів між офіційним і ринковим курсами гривні. У такій ситуації НБУ було прийнято рішення щодо зміцнення офіційного курсу гривні з 22.05.2008 на 3,96 % (до 4,85 грн. за дол. США).

Починаючи з вересня 2008 р. спостерігалось значне перевищення попиту над пропозицією іноземної валюти як на міжбанківському, так і на готівковому сегментах валютного ринку. З метою стабілізації валютного курсу гривні НБУ починаючи з вересня 2008 р. проводив активні інтервенції з продажу іноземної валюти, обсяг яких упродовж четвертого кварталу 2008 р. склав 10,43 млрд. дол. США. Незважаючи на це, на міжбанківському та готівковому сегментах валютного ринку України у зазначеному періоді відбулося знецінення гривні до долара США на 72,65 та 71,62 % відповідно. НБУ продовжував здійснювати інтервенції з продажу іноземної валюти включно до лютого 2010 р. і їх загальний обсяг склав 22,51 млрд. дол. США. Під впливом зазначених тенденцій міжнародні резерви України скоротилися з вересня 2008 р. по лютий 2010 р. на 35,65 % (13,38 млрд. дол. США) з 37,53 до 24,15 млрд. дол. США. Станом на початок 2011 р. обсяг міжнародних резервів склав 34,58 млрд. дол. США.

Прискорене накопичення зовнішнього боргу України значно підвищує її уразливість до зовнішніх шоків. Так, у періоді 2000-2011 рр. зовнішній борг України збільшився у 5,84 рази та станом на початок 2012 р. досяг 126,2 млрд. дол. США, що становить 10,20 % ВВП. Ступінь зазначеної уразливості посилюється внаслідок неефективного використання залучених ресурсів, значна частина яких спрямовується не на інвестиційні цілі, а на приватне споживання через механізми пере запозичення банками цих ресурсів фізичним особам.

Експозицію до прямого валютного ризику банку можна дослідити за допомогою аналізу чистої позиції в іноземній валюті. Розмір сукупної чистої валютної позиції (СЧВП) вітчизняних банків у іноземній валюті на рівні внутрішньогрупової консолідації у періоді з 01.01.2006 по 01.01.2011 зріс більше, ніж в 100 разів – з 0,36 до 36,42 млрд. грн. Як це видно з рис. 1, максимального значення даний показник (42,51 млрд. грн.) досяг за результатами першого кварталу 2009 р.

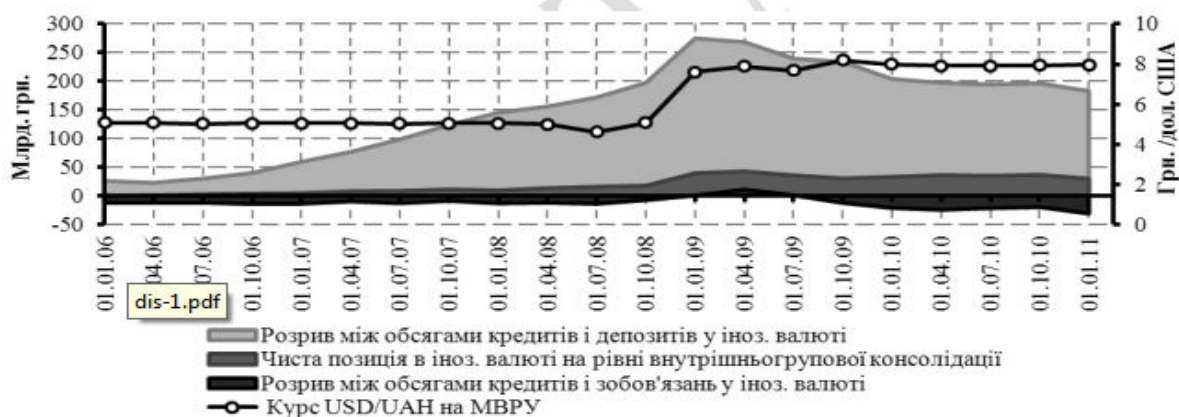


Рис.1 Величина СЧВП банків України у періоді з 01.01.2006 по 01.01.2011 рр.

Для зниження валютного ризику комерційний банк може використовувати такі прийоми:

1. Надання позички в одній валюті з умовою її погашення в іншій з урахуванням форвардного курсу, зафіксованого в кредитному договорі. Такі заходи дають змогу банку застрахуватися від можливого падіння курсу валюти, в якій надано кредит;
2. Хеджування за допомогою деривативів (форвардних контрактів, ф'ючерсів, опціонів);

3. Диверсифікація коштів банку в іноземній валюті. Суть цього методу зниження валютного ризику полягає у здійсненні операцій не з однією, а з кількома валютами, які не є корельованими;
4. Страхування валютного ризику, що передбачає передачу банком усього ризику страховій компанії;
5. Визначення оптимальної структури загальної відкритої валютної позиції, яка забезпечує мінімальний ризик.

Під час управління валютним ризиком банк співвідносить дві вартості – вартість ризику та вартість його страхування. Якщо вартість хеджування перевищує вартість самого ризику, хеджування вважається недоцільним або використовується більш дешевий інструмент страхування.

Література:

1. Статистична інформація офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. Статистична інформація офіційного сайту Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.aub.gov.ua
3. Ребрик М.А. Управління валютним ризиком банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dSPACE.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/8299/3/dis.pdf

ПОЛЯКОВА А.А.,
ученица 11 класса специализированной
школы I-III ступеней №5 с углублённым
изучением отдельных предметов

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

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 неопределённая экономическая ситуация заставляет экспортеров держать валюту за рубежом.

Исследование и изучение современного состояния валютного рынка Украины определяет приоритетные направления валютной политики и валютного регулирования. При современных условиях развития экономики валютный рынок является основой построения как национального хозяйства - на уровне страны, так и мирового хозяйства - на глобальном уровне.

Современный валютный рынок Украины недостаточно развит по сравнению с валютными рынками развитых стран. Обменный курс гривны зафиксирован, но не стабильный. Если бы эта ситуация продолжалась, появилась бы опасность резкого снижения обменного курса в будущем, что привело бы к существенным экономическим потрясениям. Для предупреждения резких курсовых колебаний гривны Национальный Банк Украины сохранял своё присутствие на валютном рынке. На протяжении 2012 года он осуществлял интервенции как по покупке иностранной валюты, так и по продаже. Однако их общее сальдо было отрицательным и составляло 7.5 млрд. дол. США (в эквиваленте).

В процессе создания эффективно 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 валютного рынка, его 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.

ПОСТОЛАКЕ (ДОГОТАРЬ) В. М.,
преподаватель кафедры «Экономические науки»
Бельцкого Государственного Университета им. Алеку Руссо
аспирант Молдавской Экономической Академии
(г. Бельцы, Республика Молдова)

ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОИЗВОДНЫХ НА ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ

В настоящее время все фирмы и коммерческие банки сталкиваются с различными источниками валютных рисков при осуществлении своей повседневной деятельности. В этом контексте, производные финансовые инструменты - такие как форвард, своп и опционы – могут предоставить менеджерам целый ряд инструментов для управления этим риском. Тем не менее, вопрос о том должны или не должны коммерческие банки реализовывать стратегии хеджирования для снижения валютных рисков все еще актуален. Модильяни и Миллер [10] утверждают, что парадигма управления финансовыми рисками деятельности коммерческих банков не имеет отношение к благосостоянию акционеров, так как акционеры имеют доступ к тем же инструментам управления рисками как и корпоративные менеджеры. Более поздние теории предполагают, что хеджирование может увеличить стоимость валютных рисков.

Stulz, Смит, De Marzo и Даффи, и другие проводили исследования о потенциальной гипотетической обоснованности для управления корпоративными рисками. Они предоставили полезную информацию о многочисленных уважительных причинах, почему компании или коммерческие банки должны рассматривать хеджирование с целью максимизации акционерного богатства. Поскольку компании и коммерческие банки не раскрывали свои позиции в производных финансовых инструментах до 1990-х годов, эмпирическая проверка этих теорий, столкнулась с отсутствием надежных данных по операциям хеджирования. С тех пор, широкое распространение использования корпоративных производных финансовых инструментов было зафиксировано у Dolde, Боднар и соавторы, и Беркман Брэдбери и Henstchel и другие.

Недавний поток исследований также стремится определить, какие теории хеджирования лучше всего описывают выбор коммерческого банка для использования финансовых инструментов хеджирования (Нэнси и др., Howton, Joseph). Более поздние исследования Geczy [8], Маршалла [9] выявили различия между различными видами рисков (например, процентных, валютных и товарных рисков) предполагая, что факторы, определяющие использование производных могут отличаться для каждого типа. Так как причины для хеджирования могут существовать либо при уменьшении или увеличении риска, ожидаемый эффект хеджирования с помощью финансовых инструментов в основном является эмпирическим вопросом. Однако если предположить, что целью использования корпоративных производных (далее FCDs) является снижение валютных рисков, возникает вопрос - являются ли эти действия одним из возможных объяснений того, что эмпирические исследования показали ограниченные данные о значимой связи между валютными курсами и движениями стоимости коммерческого банка (Jorion, Amihud, Vodnar и Gentry). Этот аргумент первым был поддержан Бартовым и Боднаром, которые утверждают, что фирмы и коммерческие банки осознают свои валютные риски и эффективно управляют ими. Трудность определения количественной важности операций хеджирования не позволяет коммерческим банкам проверить воздействие этих предполагаемых инструментов на хеджирование. Аналогично признавая влияние операций хеджирования по обменному курсу, несколько других исследований (Чоу и Чэнь) изучили взаимосвязь между переменными стимулами для хеджирования и оценочными воздействиями обменного курса [5].

Их результаты показали, что фирмы или коммерческие банки с высокой долговой нагрузкой и низкой ликвидностью имеют больше стимулов для хеджирования - тем не менее, они более чувствительны к колебаниям курса валют.

До сих пор, прямой зависимости между фактическими рисками коммерческих банков и стратегии управления рисками не получили должного внимания в литературе.

Известные исключения приведены в Simkins и Laux [11], и Allayannis и Офек [2]. В то время как первые не находят статистически значимого влияния использования иностранной валюты на воздействие корпоративных производных, последние полагают, что использование производных ведут к уменьшению воздействия валютного риска. В зависимости от контекста, Pantzalis [11] показывает, что потенциал фирмы или коммерческого банка для оперативного хеджирования чувствителен к колебаниям валют. В целом, малоизвестно о влиянии корпоративной деятельности по хеджированию валютных рисков. Остаются без ответа многие вопросы:

1. Насколько распространено использование валютных производных инструментов?
2. Каковы основные детерминанты использования корпоративных производных финансовых инструментов?
3. Умеют ли коммерческие банки использовать деривативы для хеджирования - или только для спекуляции?
4. Каковы реальные последствия их стратегии хеджирования?

По всем этим вопросам, данное исследование имеет четыре основных преимущества по сравнению с предыдущими исследованиями. Во-первых, следует подчеркнуть, что до сих пор в Европе нефинансовыми компаниями не раскрыта информация об использовании любых производных. Следовательно, есть только очень ограниченные знания о хеджировании и мотивы для его осуществления. Во-вторых, в то время как хеджирование стимулов, которые наиболее используют для исследования зависимой переменной фирмы или коммерческого банка, который использует или нет FCDs, экономисты расширяют методологию. Они исследуют факторы определяющие решение фирмы использовать FCDs и те, которые влияют на уровень внешней деятельности хеджирования. В-третьих, ни одно исследование до сих пор не рассматривало вопрос о том, есть ли прямая связь между использованием FCDs европейскими нефинансовыми фирмами и их воздействием на валютные риски. Для заполнения существующего пробела необходимо изучить вопросы пользователей FCDs, которые менее подвержены, влиянию рынка и обменных курсов, чем непользователи FCDs. В-четвертых, наш анализ рассматривает влияние FCDs на еженедельное и ежемесячное воздействие на обменный курс.

Важно отметить, что при исследовании связи между использованием FCDs и валютных рисков, выводы показали высокую устойчивость к использованию широкого спектра альтернативных спецификаций.

Литература:

1. Amihud, Y., 1994, Exchange rates and the valuation of equity shares, published in Y. Amihud and R. M. Levich [eds.], Exchange rates and corporate performance, Irwin, New York, p. 49 - 59.
2. Allayannis, G. and E. Ofek, 2001, Exchange rate exposure, hedging and the use of foreign currency derivatives, Journal of International Money and Finance, 20, p. 273 - 296.
3. Bartov, E., and G.M. Bodnar, 1994, Firm valuation, earnings expectations, and the exchange rate exposure effect, Journal of Finance, 49: p.1755 - 1785.
4. Berkman H. and M.E. Bradbury, 1996, Empirical evidence on the corporate use of derivatives, Financial Management, 25, p. 5 - 13.
5. Chow, E.H. and H.-L. Chen, 1998, The determinants of foreign exchange rate exposure: Evidence on Japanese firms, Pacific-Basin Finance Journal, 6, p. 153 - 174.
6. DeMarzo, P. and D. Duffie, 1995, Corporate incentives for hedging and hedge accounting, Review of Financial Studies, 9, p. 743 - 771.
7. Dolde, W., 1995, Hedging, leverage and primitive risk, Journal of Financial Engineering, 4, p. 187 - 216.
8. Geczy, C., B.A. Minton and C. Schrand, 1997, Why firms use currency derivatives, Journal of Finance, 52, p. 1323 - 1354.
9. Marshall, A.P., 2000, Foreign exchange risk management in UK, USA and Asia Pacific multinational companies, Journal of Multinational Financial Management, 10, p. 185 - 211.
10. Modigliani, F. and M.H. Miller, 1958, The cost of capital, corporate finance and the theory of investment, American Economic Review, 48, p. 261 - 297.
11. Pantzalis, C., B. Simkins and P.A. Laux, 2001, Operational hedges and the foreign exchange exposure of U.S. multinational corporations, Journal of International Business Studies, 32, p. 793 - 812.

РОМАНЕНКО А. А.,

студент II курса

специальности «Международная экономика»

Мариупольского государственного университета

ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС УКРАИНЫ

Платежный баланс – это таблица соответствия внешних доходов и расходов, в которой зафиксированы все валютные поступления, полученные данной страной от других государств, а также все средства, выплаченные страной другим странам в течение определенного периода. Он является важным показателем, позволяющим предвидеть степень возможного участия страны в мировой торговле, МЭО, установить ее платежеспособность. Состояние торгового и платежного баланса оказывает большое влияние на валютный курс. Баланс составляют за год или 6 месяцев.

При дефиците платежного баланса ЦБ сокращает свои резервы иностранной валюты, при положительном сальдо – формирует резервы. Дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном чистым притоком капитала на счете движения капитала. И наоборот, актив текущего платежного баланса сопровождается чистым оттоком капитала. В последнем случае избыточные средства текущего платежного баланса будут использованы для покупки недвижимости или предоставления займов другим странам. В результате платежный баланс должен быть всегда сбалансированным.

Платежный баланс состоит из трех основных групп счетов: счета текущих операций, счета движения капитала и счет резервов ЦБ. Операции, приводящие к притоку иностранной валюты в страну, учитываются в *кредитовой* части ПБ. Операции, приводящие к оттоку иностранной валюты из страны, учитываются в *дебетовой* части ПБ.

Счета текущих операций включают в себя:

- Экспорт (кредит) и импорт (дебет) товаров
- Экспорт (кредит) и импорт (дебет) услуг
- Доход от международных (кредит) и иностранных (дебет) инвестиций
- Оплата труда резидентам за границей (кредит) и иностранцам (дебет)
- Односторонние трансферты в страну (кредит) и из страны (дебет)

Счета движения капитала включают в себя:

- Счет операций с капиталом

а) Капитальные трансферты полученные (кредит) и выплаченные (дебет)

- Финансовый счет

а) Прямые иностранные (кредит) и международные (дебет) инвестиции

б) Портфельные иностранные (кредит) и международные (дебет) инвестиции

в) Прочие инвестиции (наличная иностранная валюта, остатки на текущих счетах и депозитах,

торговые кредиты и авансы, просроченная задолженность, и т.д.)

Счет резервов ЦБ учитывает:

- Изменение резервных активов ЦБ

а) Золото

б) Специальные права заимствования (Special Drawing Rights) SDR

в) Иностранная валюта

Согласно официальной статистике, 2012 год Украина закончила с \$14,8-миллиардным дефицитом текущего счета. Этот дефицит был профинансирован за счет прямых иностранных инвестиций и увеличения долга «другого сектора», в результате чего дефицит платежного баланса составил \$7,6 млрд (с учетом выплат по кредитам МВФ). На ту же величину снизились и валютные резервы НБУ.

Можно выделить следующие 3 причины дефицита ПБ:

1) Взаимосвязь дефицита текущего счета и реального эффективного обменного курса (РЭОК). В 2011-2012 годы РЭОК снизился на 3%. Следуя экономической логике, с определенным отставанием дефицит текущего счета должен был уменьшиться или, по крайней мере, остаться стабильным. Но случилось наоборот: за тот же период дефицит разросся с 2,2% до 8,4% от ВВП. Частично это можно объяснить подорожанием газа с \$260 до \$425. Но в 2012 году физические объемы импорта газа снизились, а потому в общей сложности в денежном выражении его импорт не вырос

2) Объем притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из оффшорных зон. В 2012 году ПИИ из всех государств выросли на \$5,1 млрд, говорит Госстат (в НБУ данные отличаются). Но весь прирост ПИИ пришелся на низконалоговые юрисдикции, которые, как правило, скрывают украинских владельцев, тогда как «настоящие» ПИИ сократились. На оффшорные инвестиции приходится минимум 50% их валового запаса в Украине: из \$54,5 млрд на конец 2012 года \$17,3 млрд происходили из Кипра, \$11,3 млрд – из других оффшорных юрисдикций – Виргинских островов, Нидерландов, Великобритании (о.Мэн), Швейцарии (кантон Цуг) и Люксембурга.

3) Теневой импорт. По некоторым оценкам, объемы теневого товарного импорта в Украину колеблются в пределах 10-15% официальных показателей. В отдельных товарных группах «серый» импорт достигает до 50% поставок (например, электроника). Поскольку оплата за этот импорт ведется наличной валютой, это приводит к повышенному спросу на нее.

Как итог можно сказать, что зависимость Украины от сырьевых рынков значительно больше, чем принято думать. А вот финансовые связи с внешним миром – меньше как в абсолютном значении, так и по отношению к докризисному уровню. Это делает Украину более зависимой от цен на сырье, экономической конъюнктуры в Китае и на рынках сбыта, чем от уровня глобальной ликвидности и процентных ставок в мире. Кроме этого на основе искаженных официальных данных делаются ложные выводы. К примеру, исходя из пересчитанных данных, девальвационное давление со стороны платежного баланса на курс гривны, возможно, вовсе не так сильно, как это представляется, исходя из официальных данных.

Литература:

1. Державний комітет статистики України. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику / Т. Ю. Матвеева - К.: КНЕУ, 2004 – 485 с.
3. Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики, Н.Г. Мэнкью. – СПб, 2003 – 762 с.
4. Фролова Т.А. Мировая экономика / Т.А. Фролова. – Таганрог.: ТРТУ, 2005 – 434 с.

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ І ЙОГО ОСНОВНІ РІЗНОВИДИ

Міграція позичкового капіталу в сфері зовнішньоекономічних зв'язків відбувається у формі міжнародного кредиту.

Міжнародний кредит - міждержавний рух капіталу в формі надання валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності, строковості та платності.

Як економічна категорія він виражає відносини між кредиторами та позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики разом із відповідними відсотками. Існують два види принципів, завдяки яким функціонує механізм міжнародного кредиту:

- Атрибутивні (обов'язкові):

- зворотність;
- терміновість (строковість);
- платність.

- Варіативні (необов'язкові):

- цільова обумовленість;
- забезпеченість;
- плановість.

Ефективне функціонування системи міжнародного кредиту зумовлене виконанням наступних функцій:

- мобільний та ефективний перерозподіл фінансових коштів та матеріальних ресурсів між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення міжнародної економіки;

- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності країн;

- сприяння інтенсифікації процесів накопичення капіталів, надання можливості окремим країнам або долати внутрішні наявні ресурсні обмеження, або вирішувати проблему перенагромадження капіталу і падіння його прибутковості;

- коригування ціни капіталу - світової ставки відсотка;

- прискорення процесів капіталізації через зменшення термінів реалізації товарів і послуг у національних економіках та в міжнародній економіці в цілому;

- зниження витрат обігу і виробництва (наприклад, за допомогою впровадження нового придбаного в кредит імпортного ресурсозаощадливого обладнання, зменшення відсотків за залучені кредитні ресурси тощо).

В системі міжнародного кредитування існують негативні наслідки, серед яких слід виділити наступні:

- кредит поглиблює диспропорції, які вже є в економіці країн - позичальниць, оскільки сприяє розширенню виробництва в найбільш прибуткових галузях і посилює прірву між ними та тими галузями, до яких він не залучається;

- міжнародний кредит служить економічним механізмом для вилучення коштів у країн-позичальниць.

Вони втрачають значну частину доходів від перекачування процентів і дивідендів за кордон, що пригнічує сукупний попит та внутрішнє виробництво;

- надмірне залучення зовнішніх позик, їх неефективне використання може породжувати загрози для макроекономічної стабільності, оскільки підвищується вразливість національної фінансової системи до дії зовнішніх шоків. Нарощування зовнішньої заборгованості супроводжується підвищенням валютних ризиків, ризиків рефінансування боргу і провокує боргову кризу;

- розвинуті країни часто використовують міжнародний кредит з метою створення вигідної для себе економічної й політичної ситуації в країнах-імпортерах. Якщо останні стають на шлях непокори, то кредитори вдаються до їх кредитної дискримінації чи блокади [1].

Різноманітність видів міжнародного кредиту в найбільш загальних рисах можна класифікувати за кількома головними ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин. За цільовим призначенням можна виділити такі види кредитів:

- Зв'язані кредити – надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді. Вони можуть бути:

- комерційні – які надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг;

- інвестиційні – для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів;

- проміжкові – для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

Також існує класифікація кредитів за загальними джерелами, серед яких виділяють:

- Внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам.

- Іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.
- Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.
За формою кредитування кредити поділяються на наступні:
 - Товарні кредити – міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.
 - Валютні (грошові) кредити – кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.
Остання класифікація кредитів є класифікація за формою забезпечення, вона включає в себе:
 - Забезпечені кредити – кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою.
 - Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах:
 - тверда застава (певна товарна маса закладається на користь банку);
 - застава товару в обігу (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);
 - застава товару в переробці (із заставою товару можна виробляти вироби, не передаючи їх до застави в банк) [2].

Отже, можна зробити висновок, що міжнародний кредит відіграє важливу роль у розвитку світового господарства, сприяючи розвитку продуктивних сил та розширенню масштабів торгівлі. Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платоспроможність позичальників внаслідок сплати величезних відсотків за кредит.

Література:

1. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка / В.В. Білоцерківець - К.: Центр учбової літератури, 2012.- 416 с.
2. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність / А.П. Рум'янцев - К.: Центр учбової літератури, 2012.- 296 с.

ХАЯ Т.І.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ЄС

Країни ЄС давно прагнули створити власний фінансовий центр. Однак інтеграція валютних, кредитних, фінансових ринків довгий час відставала від інтеграції в галузі промисловості, сільського господарства, зовнішньої торгівлі. Це обумовлено протиріччями в ЄС, небажанням країн-членів поступитися своїм суверенітетом у проведенні бюджетної, кредитної, інвестиційної політики на користь наднаціональних рішень. У 90-х роках у відповідності з «планом Делора» про створення економічного і валютного союзу країни ЄС активно формували єдиний фінансовий простір шляхом скасування всіх валютних обмежень. Відповідно до Маастрихтського договору, який набрав чинності з листопада 1993 р., вінцем інтеграції став єдиний західноєвропейський ринок капіталів і фінансових послуг.

Фінансові ринки відіграють ключове значення у функціонуванні сучасної економіки Європейського Союзу, тому багато уваги приділяється питанням їх конкурентоспроможності.

Найбільш комплексний аналіз конкурентоспроможності фінансових ринків ЄС надають глобальні доповіді конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, зокрема Індекс глобальної конкурентоспроможності.

З 2005 року Всесвітній економічний форум засновує свій аналіз на Індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI), що є всеосяжним інструментом, який вимірює мікроекономічні і макроекономічні основи конкурентоспроможності, при цьому визначаючи конкурентоспроможність як набір інститутів, політики, а також факторів, які визначають рівень продуктивності в країні.

Рівень розвитку фінансових ринків ЄС аналізуються за допомогою 8 складових Індексу глобальної конкурентоспроможності, в основі якої лежать 8 факторних ознак:

- наявність фінансових послуг;
- доступність фінансових послуг;
- фінансування через місцевий фондовий ринок;
- доступність кредитів;
- наявність венчурного капіталу;
- стійкість банків;
- регулювання фондових бірж;
- індекс юридичних прав.

Рівень розвитку фінансових ринків ЄС-10, ЄС-15 та ЄС-27 за методологією WEF представлений на рис.1.

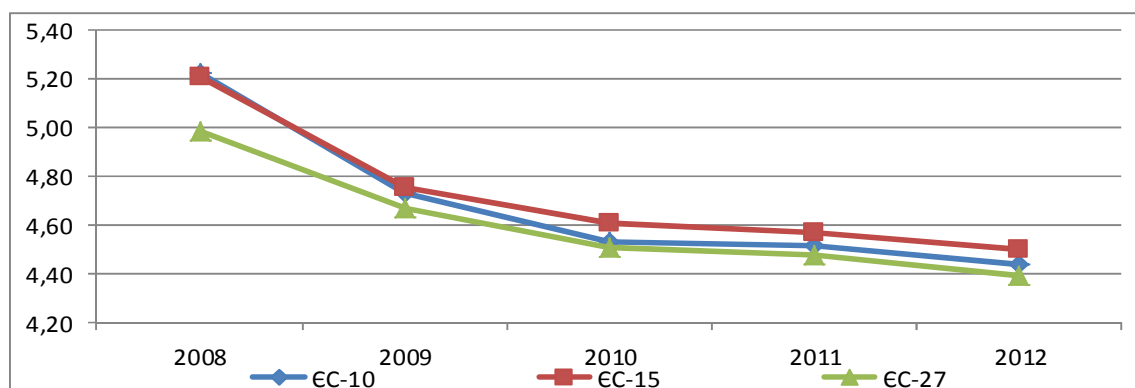


Рис. 1. Рівень розвитку фінансових ринків ЄС за 2008-2012 рр.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок, що найбільш ефективно функціонують і розвиваються фінансові ринки ЄС-15. У свою чергу інтеграція 2004р. та 2007р. негативно вплинула на рівень розвитку фінансових ринків ЄС-27.

Розвиненість фінансового ринку є необхідною умовою досягнення високого рівня конкурентоспроможності регіону у порівнянні з іншими суб'єктами світового господарства. Рейтинг конкурентоспроможності фінансових ринків країн ЄС -15 за 2010-2012рр. надано у табл.1.

Таблиця 1

Конкурентоспроможність фінансових ринків країн ЄС-15 за методологією WEF за 2010-2012рр.

	2010р.		2011р.		2012р.	
	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс
Німеччина	36	4,62	39↓	4,54	32↑	4,66
Франція	16	4,96	18↓	5,00	27↓	4,73
Італія	101	3,70	97↑	3,73	111↓	3,57
Нідерланди	26	4,71	23↑	4,86	20↑	4,96
Бельгія	34	4,64	28↑	4,76	31↓	4,68
Люксембург	6	5,35	8↓	5,34	12↓	5,21
Великобританія	25	4,73	20↑	4,94	13↑	5,16
Ірландія	98	3,79	115↓	3,44	108↑	3,60
Данія	18	4,94	17↑	5,01	30↓	4,69
Греція	93	3,88	110↓	3,52	132↓	3,13
Іспанія	56	4,28	64↓	4,14	82↓	3,90
Португалія	59	4,26	78↓	3,98	99↓	3,71
Австрія	23	4,74	31↓	4,64	34↓	4,65
Швеція	13	5,15	11↑	5,24	10↑	5,29
Фінляндія	4	5,38	9↓	5,34	4↑	5,50

Проаналізувавши наведені у табл. 1 дані, можна зробити наступні висновки. Найбільш конкурентоспроможними у 2012р. є фінансові ринки Фінляндії та Швеції. Вони входять до 10 країн світу з найвищим рівнем розвитку фінансового ринку. У порівнянні з 2010р. Швеція піднялася на 3 позиції та зайняла 10 місце в рейтингу розвиненості фінансового ринку, в свою чергу Фінляндія залишилася на 4 місці. Люксембург та Великобританія розташувалися на 12-13 місцях відповідно, але на відміну від Люксембурга, який та у порівнянні з 2010р. втратив 6 позицій, Великобританія піднялася на 12 позицій. Також до країн з високим рівнем розвитку фінансового ринку можна віднести такі країни, як: Нідерланди – 20 країна в рейтингу (у порівнянні з 2010р. здобула 6 позицій), Франція – 27 місце (втратила 11 позицій), Данія – 30 місце (втратила 12 позицій), Бельгія – 31 місце (піднялася на 3 позиції), Німеччина – 32 місце (втратила 4 позиції) та Австрія – 34 місце (втратила 11 позицій).

До країн з найменш розвиненим фінансовим ринком серед ЄС-15 слід віднести Іспанію – 82 місце в загальному рейтингу, Португалію – 99 місце, Ірландію – 108 місце, Італію – 111 місце та Грецію – 132 місце, які у порівнянні з 2010р. втратили 26, 40, 10, 10 та 39 позицій відповідно.

Але низька конкурентоспроможність фінансового ринку низки країн справила навпаки позитивний вплив на національну економіку в умовах світової кризи, загальмувавши або знизивши трансмісію впливу імпульсів світових фінансових ринків на національні фінансові системи.

Світова фінансова криза 2008-2009 рр. і поточна боргова криза в зоні євро надали неоднорідний вплив на стан інтеграції в різних сегментах фінансового ринку: від незначного впливу на ринок міжбанківських

операцій до істотного на ринку облігацій. Так, на поверхні виявилася серйозна проблема нестачі контролю над складними фінансовими продуктами - і ЄС вживає заходів щодо гармонізації контролю та звітності, а можливо і по створенню єдиного регулятора. Криза показала стереотипи національної приналежності активів, що зберігаються. Крім того, очевидною стала проблема відсутності кредитора останньої інстанції, що, в тому числі, істотно, знизило показники фінансової інтеграції на ринку облігацій .

Отже, в останній час намітилася негативна тенденція зниження показників розвитку фінансових ринків ЄС, що пов'язано насамперед зі світовою фінансовою кризою. Уряди країн ЄС шукають шляхи виходу з ситуації, яка склалася у багатьох економіках. Необхідно вирішити питання, які стосуються підвищення конкурентоспроможності фінансових ринків ЄС.

Політика, що реалізується інститутами Європейського Союзу в галузі фінансових послуг, відноситься до категорії найбільш важливих політичних курсів інтеграційного об'єднання. Комплексне регулювання та сталий розвиток фінансових ринків в ЄС продиктовано широкомасштабною реалізацією політики в галузі фінансових послуг, що включає економіко-правові заходи, санкціоновані інститутами та органами ЄС і спрямовані на активну консолідацію, що має своїми цілями усунення економічних бар'єрів, посилення нагляду та конвергенції, а також вдосконалення нормативної бази.

В силу цього поняття політики ЄС у галузі фінансових послуг може бути сформульовано таким чином. Політика Європейського Союзу в галузі фінансових послуг являє собою політику уповноважених інститутів і органів Європейського Союзу, засновану на принципах внутрішнього ринку, спрямовану на консолідацію конкурентоспроможного та економічно ефективного фінансового ринку, забезпечення високого ступеня фінансової стабільності, захисту споживачів та контролю, усунення економічних бар'єрів з метою масштабного надання фінансових послуг та вільного руху капіталу і платежів.

Література:

1. Логинова В.А. Современные подходы к оценке конкурентоспособности территориальных экономических систем/ В.А. Логинова // Вестник ТОГУ. – 2008. № 2 (9). – С. 139-152.
2. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>

**СЕКЦІЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇН У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ
РОЗВИТКУ**

АБОЛМАСОВ А.,
студент II курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

СПЕЦИФІКА ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ФРАНЦІЇ

Значну роль в становленні інноваційної діяльності окремої країни відіграє держава. Саме державна інноваційна політика має вирішальне значення в активації інновацій. Досвід окремих зарубіжних країн може бути корисним і для України.

Окремі аспекти зарубіжного досвіду формування та реалізації державної інноваційної політики розглядають В. В. Будкін, В. А. Голенко, Ю. С. Степанов, В. Г. Садков, Н. В. Бронева, В. А. Денисюк, З. К. Шмігельська. Але специфіка інноваційної політики у Франції потребує детального розгляду.

Для Франції характерне пряме регулювання інноваційної діяльності, тобто активне втручання держави в інноваційні процеси. Регулювання державної інноваційної політики покладене на дві державні установи – Міністерство наукових досліджень та Міністерство промисловості.

Характерним для Франції є досить значна та розгалужена структура інститутів підтримки інновацій: спеціальна урядова організація, Французьке товариство сприяння венчурному капіталу, Національний центр наукових досліджень, Національне агентство з впровадження досліджень «Анвар», Національне агентство перспективних досліджень, державно-приватний банк для фінансування малого інноваційного бізнесу, науково-технічний фонд.

Особливостями єдиного антимонопольного законодавства є активне втручання держави в регулювання цін. Так, близько 20% цін на ринку регулюється державою. При цьому монополістами вважаються підприємства, які займають 25% та більше ринку.

Застосування прискореної амортизації дозволяє амортизувати устаткування навіть за один рік, тобто практикується метод дегресивної амортизації. Цей метод припускає визначення суми амортизаційних відрахувань із застосуванням поправочних коефіцієнтів. Вони залежать від нормативного терміну експлуатації основних засобів: від 3 до 4 років – 1,5; від 5 до 6 років – 2; понад 6 років – 2,5.

З метою стимулювання інноваційної діяльності підприємств надається податковий кредит у розмірі 25% приросту витрат підприємства на НДДКР порівняно з попереднім роком, не обкладаються податками кошти, що вкладаються у ризиковані проекти.

Основним інструментом заохочення малого та середнього бізнесу на впровадження інновацій є надання дотації до 50% суми витрат на науково-дослідні роботи, 50% суми витрат на наймання наукового персоналу, зменшення суми податку на прибуток до 25% для нових підприємств.

З 2005 р. держава Франції бере курс на масштабне фінансування наукової та інноваційної діяльності. Зокрема, обсяг додаткових державних асигнувань у сферу НДДКР на період 2004-2010 рр. повинен був скласти 19 млрд. євро, причому, основна частина цих коштів спрямовувалася на фінансову підтримку лабораторій державних наукових організацій і вищої школи (у 2005 р. ця частина становила 97%). У 2008 р. уряд Франції оголошує область науки і вищої школи головним пріоритетом бюджетної політики і виділяє щорічні додаткові асигнування в цю сферу в 1,8 млрд. євро на період 2009-2011 рр. Світова фінансова криза не порушив планів уряду. Незважаючи на значний дефіцит державного бюджету (у 2009 р. більше 7% від ВВП), президент країни Н. Саркозі відмовляється від проведення політики жорсткої економії державних фінансів і оголошує в 2010 р. державний позик для фінансування стратегічних пріоритетів Франції. Він являє широкомасштабну довгострокову інвестиційну програму уряду з фінансування тих стратегічних напрямків, з якими зв'язується майбутнє Франції, а саме вища освіта, професійна підготовка кадрів наукові дослідження, конкурентоспроможна промисловість, розвиток інноваційного малого та середнього бізнесу, сталий розвиток, цифрові технології. Ці напрями, на думку Н.Саркозі, «вимагають значних коштів, які Франція не може забезпечити в суворих рамках щорічного бюджету країни». А саме, на додаток до основного бюджету на 2010 р. уряд спеціально виділяє ще 35 млрд. євро на реалізацію наступних стратегічних цілей: прискорення темпу інноваційного розвитку країни; перетворення вищої освіти в найважливіший двигун економічного зростання, у зв'язку з підвищеними вимогами до якості підготовки робочої сили на світовому ринку; посилення розвитку сфери НДДКР; активізація процесу промислового використання результатів фундаментальних досліджень; розвиток «зеленої економіки». На думку фахівців, цей державний позика має послужити потужним важелем для залучення приватних інвестицій у ці галузі діяльності. У підсумку, сума загальних інвестицій за цією програмою може скласти 60 млрд. євро.

Сучасний економічна і фінансова криза має не кон'юнктурний, а структурний характер. За оцінками французьких експертів, якщо фінансування інноваційної діяльності перейде в розряд державних пріоритетів

другого плану після завдань короткострокової стабілізації економіки, ймовірність для Франції розвитку несприятливих сценаріїв розвитку значно збільшується.

У державному бюджеті Франції на 2011-2013 рр. роль сфери НДДКР і вищої школи як і раніше пріоритетна. У 2011 р. на ці напрямки було виділено - 25,19 млрд. євро (8,7% від державного бюджету), 2012 р. - 25,41 млрд. євро, 2013 р. - 25,62 млрд. євро. Для порівняння - на потреби оборони було направлено відповідно - 2011 р. - 37,42 млрд. євро, 2012 р. - 38,04 млрд. євро, 2013 р. - 38,74 млрд. євро.

Прикладом стимулювання співробітництва науки та підприємств є працевлаштування молодих інженерів для написання та розроблення дипломної роботи під керівництвом досвідченого спеціаліста, тривале стажування студентів на підприємствах (при цьому підприємство і освітній заклад отримує фінансову підтримку від держави).

Отже, специфікою державної інноваційної політики Франції є формування системи органів, якими забезпечується ефективне регулювання інноваційної діяльності; розроблене єдине антимонопольне законодавство, використовується прискорена амортизація, застосовується пільгове кредитування НДДКР, заохочується малий та середній бізнес до впровадження інновацій, здійснюється пряме фінансування підприємств в області нових технологій, стимулюється співробітництво університетської науки та фірм, які виробляють інноваційну продукцію.

Література:

1. Шмігельська З. К. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринкових умовах України / З. К. Шмігельська // Стратегічні пріоритети. – 2007. - №2(3). - С.127.
2. Зарубежный опыт инновационной деятельности [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://edu.dvgu.ru>.
3. Захарова О.Ф. Контроль за формуванням, встановленням та застосуванням цін і тарифів на товарних ринках України / О. Ф. Захарова // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Гаєвська Л. М. Роль амортизації у стимулюванні інноваційної активності: зарубіжний досвід / Л. М. Гаєвська, О. І. Марченко // Науковий вісник національного університету ДПС України. – 2009. - №4 (47). – С. 20.

АВДЄЄВА Є.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У світовій практиці обсяг внесення інвестицій, незалежно від їх виду чи форми, розглядається як один з найважливіших показників розвитку національної економіки, а перепади інвестиційних вкладень – як індикатор змін сукупного попиту, обсягу національного виробництва та рівня зайнятості населення.

Без інвестицій неможливе сучасне створення капіталу, забезпечення конкурентоздатності товаровиробників на зовнішніх і внутрішніх ринках. Процеси структурного і якісного відновлення світового товаровиробництва і ринкової інфраструктури відбуваються винятково шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше відбувається відтворювальний процес, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення.

В даний час, як ніколи, багато країн світу поставлені перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності, а саме прямого іноземного інвестування, на створення конкурентоздатних господарських систем, модернізацію і реконструкцію діючих структур, забезпечення диверсифікованості капіталу в напрямку соціально орієнтованих структурних перетворень. Прямі іноземні інвестиції, як відомо, виступають важливим чинником економічного росту, додатковим джерелом капіталовкладень у національне виробництво товарів та послуг, що супроводжуються передачею технологій, ноу-хау, новітніх методів управління та можуть змінювати структуру, динаміку розвитку економіки країни реципієнта капіталу.

Іноземні інвестиції стають одним з вирішальних факторів всієї економічної політики багатьох держав. Без них не вдається швидко переборювати економічні кризи і виходити на рубежі економічного росту, забезпечувати приріст соціального ефекту, збалансованість макроструктури, підвищення оплати праці до рівня стимулювання його високої продуктивності і ринкової платоспроможності, що виступає могутнім каталізатором загальноекономічного підйому і прогресивних зрушень.

Але, слід відзначити, що іноземне інвестування, як будь-яке економічне явище, характеризується не тільки з позитивного боку. Так, на основі проведеного дослідження було визначено переваги та недоліки іноземного інвестування, які зазначено на рис. 1.

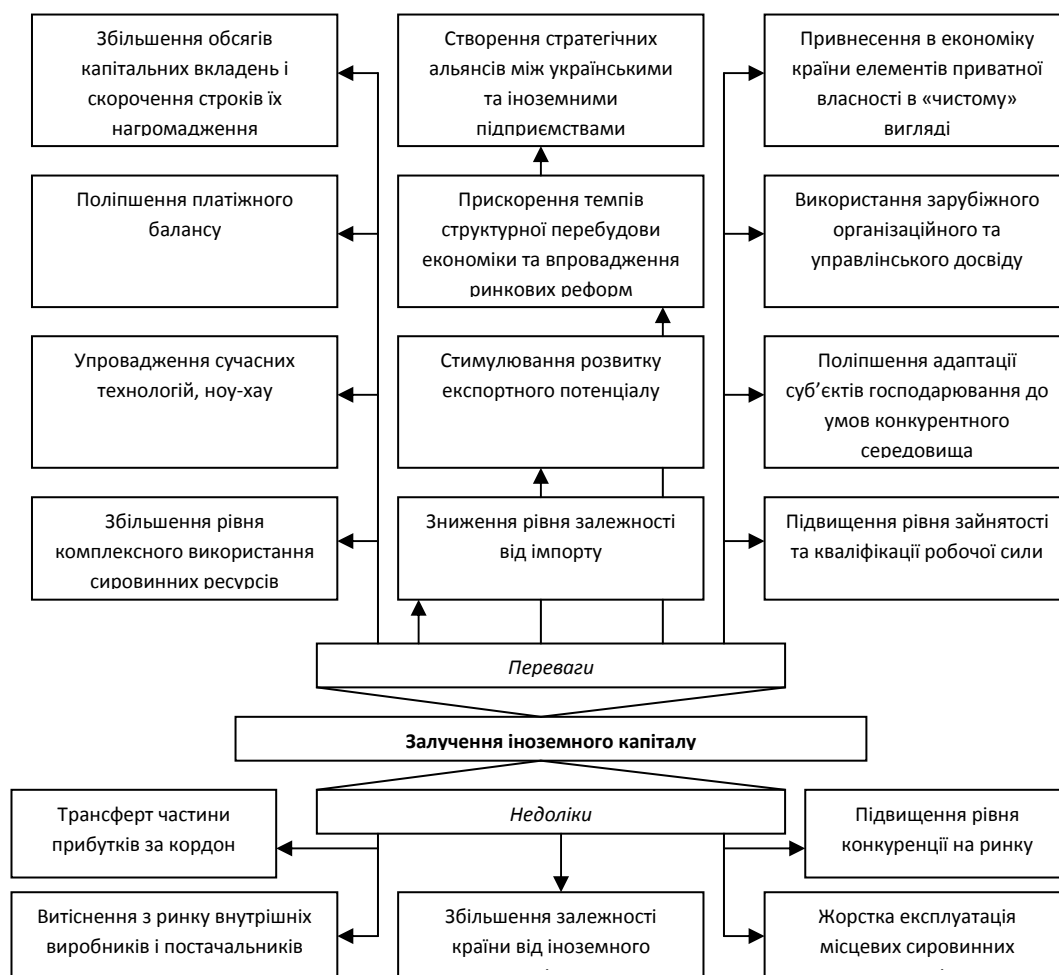


Рис. 1 Переваги і недоліки залучення іноземного капіталу в економіку України

Також, слід наголосити, що іноземне інвестування відбувається при наявності двох головних факторів: спонукальних мотивів і регулювання. Кожен процес вкладення засобів здійснюється і розвивається в специфічних і багато в чому неповторних внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних і політичних умовах.

Таким чином, іноземне інвестування супроводжується наростанням відкритості економіки країн для закордонних інвесторів. Закономірним фактором здійснення зовнішнього інвестування є економічна стабільність. Існує чіткий взаємозв'язок між економічним ростом і темпами надходження прямих іноземних інвестицій; деякі дослідники вважають ріст в економіці приймаючих країн вирішальним фактором для позитивної динаміки їхніх потоків.

Література:

1. Грицюк Г.Р. Проблемні аспекти залучення іноземних інвестиційних ресурсів в економіку / Г.Р. Грицюк, І.Д. Фаріон // Всеукраїнський науково виробничий журнал «Інноваційна економіка» / Тернопільський національний економічний університет, 2011.-стор. 229-233.
2. Кириченко О.А. Інвестування: [підручник] / О.А. Кириченко, С.А. Єрохін. – К.: Знання, 2009. – 573 с.
3. Роль іноземних інвестицій в інвестиційній діяльності України / Т. Ф. Сидорченко// Вісник Донецького університету, сер. В: Економіка і право, вип. 1, 2008. – с. 220-224

БЕРНАЦЬКА І.Я.,
к.е.н., доцент кафедри
міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
ТЕЛЮК А.М.,
студентка IV курсу
спеціальності «Облік і аудит»
Львівського національного аграрного університету

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку Україна внаслідок трансформаційних процесів у минулому переживає період нестабільності та становлення економічної, правової та соціальної структур. Будь-які зміни подібного характеру не проходять без значних витрат ресурсів, а зміни в масштабі цілої країни мають потребу в залученні капіталів колосального масштабу. На жаль, наша економіка не може забезпечити достатній рівень

інвестування. Внутрішні інвестиції гальмуються нерозвинутістю вітчизняного фондового ринку, а також станом банківської системи України. У результаті цього, питання залучення інвестиційних ресурсів із-за кордону є досить актуальними вже протягом тривалого періоду часу. Не зважаючи на це, ситуація з зовнішніми капіталовкладеннями теж складається не кращим чином і є наслідком несприятливого інвестиційного клімату та нестабільного законодавства. Хоча спостерігається тенденція до збільшення обсягів зовнішніх інвестиційних потоків, усе одно країна відчуває їх нестачу.

Дослідженням іноземних інвестицій займалися такі провідні вчені, як: Г.Л. Вербицька, С.П. Чапран, С.Т. Дуда, Ю.Б. Клепцова, Т.Т. Гринів С. М. Тесля, В.А. Худавердієва, Л.М. Шик О.В. Гаврилюк, В.В. Стадник, Н.І. Непогодіна, В.В. Борщевський, А.С. Михайловська, А.П. Дука та інші.

На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки досить вагому роль відіграють прямі іноземні інвестиції. Іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [6].

В Україні наявні об'єктивні й суб'єктивні чинники, які негативно впливають на процес іноземного інвестування, а саме:

- нестабільне законодавство, відсутність надійних гарантій захисту від його змін для іноземних інвесторів;

- темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США;

- низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, що могла б вироблятися на новостворених або реконструйованих із допомогою іноземного капіталу підприємствах;

- не вирішеність питання щодо надання в приватну власність земельних ділянок під об'єкти, що приватизуються;

- невисокий рівень розвитку інфраструктури, яка могла б забезпечити швидкий оперативний зв'язок України з іншими країнами, надавати необхідні

послуги для оперативного управління діяльністю підприємств з іноземними інвестиціями [6, с. 158].

На нашу думку, ключовим фактором активізації іноземного інвестування в економіку України є створення та підтримка сприятливого інвестиційного клімату.

Нині в цьому напрямі вже зроблено ряд суттєвих кроків. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

В останні роки спостерігається зниження обсягу залучених іноземних інвестицій у економіку країни, що спричинено рядом проблем. Основними з них є: неналежно розвинений механізм захисту прав власності; несприятливий фінансовий простір; низька ефективність ринків товарів і послуг тощо. Зниження обсягу залученого іноземного капіталу потрібно припинити, а для цього потрібно зробити багато нового. Бо саме за допомогою інвестицій відбувається не тільки піднесення економіки, а у результаті і підвищення добробуту населення.

Іноземними інвесторами приділяється досить суттєва увага сільському господарству, металургійній, харчовій промисловості і надзвичайно мізерна частка припадає на підприємства інноваційного спрямування, що не є дивним оскільки фінансування в такому напрямку означало б вихід економіки на новий, високий рівень у зв'язку з оновленням уже існуючих технологій і встановлення нових. Україна у період на 2012р. має в 2,6 рази меншу частку товарів високотехнологічних видів промислової діяльності в структурі виробництва. Загалом технологічна структура експорту країни є неконкурентоспроможною – частка товарів промисловості з низьким рівнем технологічності та середньо- низько технологічних становить 72,5%, тоді як частка середньо-високотехнологічних товарів складає лише 27,5% [4].

Порівнюючи два останні роки можна спостерігати тенденцію зменшення надходжень від прямих іноземних інвестицій. Так за даними офіційного сайту Держкомстату [4] приріст прямих інвестицій (акціонерного капіталу) за січень – березень 2013 р. склав 736,6 млн. дол. США (торік 846,9 млн.дол.). Найбільші країни інвестори на січень – березень 2013року: Кіпр – 17692,2 млн. дол. (31,8%); Німеччина – 6124,0 млн. дол.(11,0%); Нідерланди – 5260,8 млн. дол. (9,4%); Російська федерація – 3814,8 млн. дол. (6,8%).

Великий вплив на національну економіку мають іноземні інвестиції транснаціональних компаній (ТНК). Прихід іноземних ТНК на український ринок розпочався одразу ж після проголошення незалежності України. Без інвестицій неможливе створення капіталу, забезпечення конкурентоздатності товаровиробників на зовнішніх і внутрішніх ринках. Світовий досвід показує, що залучення іноземного капіталу у вигляді прямих інвестицій має низку суттєвих переваг для приймаючої країни порівняно з іншими формами економічного співробітництва. Прямі іноземні інвестиції є способом підвищення продуктивності й технологічного рівня вітчизняних підприємств [6, с. 267].

У 2012 році дещо знизився обсяг залучення іноземних інвестицій в українську економіку. За офіційними даними Державного комітету статистики України, скорочення надходжень іноземних інвестицій становило 7,2% обсягів 2011 року [4]. Найбільшу частку іноземних інвестицій було вкладено у промисловість – приблизно 50,8% загального припливу коштів акціонерного капіталу (2136,8 млн.дол., що майже що майже вдвічі більше порівняно з 2011 роком). Пріоритетними для іноземних інвесторів залишаються посередницькі

сектори економіки. За останні роки значна частина всього обсягу прямих іноземних інвестицій спрямовується у фінансовий сектор (станом на 31.12.2012р. частка іноземних інвестицій становить 31,2%).(рис. 1)

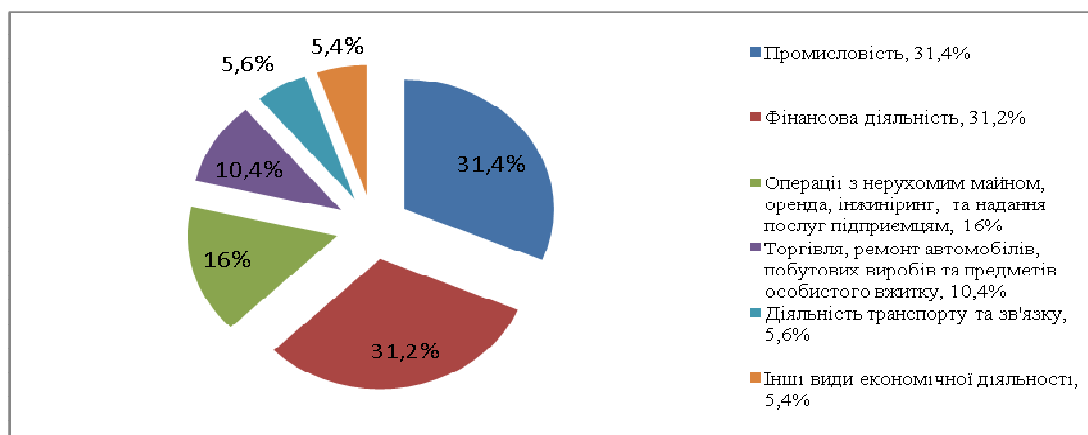


Рис. 1. Структура прямих інвестицій України за видами економічної діяльності станом на 31.12.2012 р.

Залучення іноземного капіталу у вигляді інвестицій призводить до ряду ефектів у економіці, а саме:

- соціально економічний ефект. Розвиток сектору з іноземною участю має мультиплікативний ефект для всієї економіки, тому що супроводжується підключенням до нього місцевих постачальників, виявляє додатковий попит на кваліфіковану робочу силу;
- «експортний ефект». Розширення експорту, покращення його структури за рахунок продукції сучасного машинобудівного комплексу, автомобільної й електронної промисловості, телекомунікацій та інших галузей високих технологій;
- «ефект доповнення» відбувається, коли іноземні підприємства не виступають конкурентами місцевим компаніям, а посідають власну нішу;
- інноваційний ефект. Оскільки прямі іноземні інвестиції забезпечують трансферт технології, ноу-хау, передових методів управління та маркетингу, вони сприяють підвищенню ефективності використання виробничих ресурсів як у компаніях з іноземною участю, так і в національних фірмах приймаючої країни;
- «ефект капіталовкладень». На відміну від іноземних позик і кредитів іноземні інвестиції не стають тягарем зовнішнього боргу, а сприяють його погашенню.

Ефективно використані в перехідних економіках прямі іноземні інвестиції можуть стати найважливішим фактором прискорення темпів економічного зростання, оптимізації економічної структури, підвищення конкурентоспроможності продукції й країни в цілому, становлення нової інституціональної структури ринкової економіки [1].

Отже, збільшення обсягу іноземного капіталу за рахунок іноземних інвестицій є позитивним явищем як для країни у яку надходять кошти (підвищення економічного розвитку), так і для іноземного інвестора (додатковий прибуток). Завданням держави на даному етапі є: створення сприятливого бізнес – клімату для припливу іноземних інвестицій в різні галузі економіки, організувати різноманітні структури підтримки іноземного інвестування. Стимулювання іноземних інвестицій є одним із основних пріоритетів сучасної економічної політики. В посткризовому періоді, не враховуючи кредитів Міжнародного валютного фонду, іноземні інвестиції стають основним джерелом валютних та фінансових впливань. Оскільки на відміну від кредитів інвестицій не стають фінансовим тягарем, тобто сумою коштів яку потрібно повернути і на яку нарастають відсотки. Іноземні інвестиції справляють відчутний вплив на економіку України у виробництві, зайнятості, доходах, цінах, експорті, імпорті, платіжному балансі, економічному зростанні та загальному добробуті населення країни.

Література:

1. Бородіна О.М. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / ін-т економіки та прогнозування НАН України/за ред. І.В.Крючкової. – К.:Основа, 2007. -488с.
2. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: монографія/ Б.М.Данилишин, М.Х. Корецький, О.І.Дацій. – Донецьк: «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 292с.
3. Філіпенко А.С. Україна і світове господарство : взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь. – 2002. – 470 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Пітель Н.Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України [Електронний ресурс] / Н.Я. Пітель// Бізнес – навігатор. – 2010. - №3. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Sok_Gum/Biznes/2010_3/2010/03/100315.pdf

6. Про режим іноземного інвестування: Закон України (від 19.03.1996 №9396 – XIV зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>

ЗЕЙНАЛОВА С. Е.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З РОСІЙСЬКОЮ ФЕДЕРАЦІЄЮ

Економічне співробітництво України з Російською Федерацією не обмежується лише торгівельними відносинами. Країни тісно співробітничать в інвестиційній сфері. У Законі України "Про режим іноземного інвестування" іноземні інвестиції визначені як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

У 2012 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 54462,4 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Станом на 1 січня 2013 р. РФ займає четверте місце серед країн-інвесторів в Україну. На цю дату загальний обсяг російських інвестицій становив 3785,8 млн дол. або 7,0% загального обсягу, який надійшов в Україну. У порівнянні з показником 2002 р. об'єм ПІІ до України збільшився на 3463,2 млн. дол. США. Обсяг прямих інвестицій з України в Російську Федерацію за 2012 р. становив 292,5 млн. дол. США, або 4,5% від загального обсягу інвестицій України в економіку країн світу, що на 219,2 млн. дол. США більше ніж у 2002 р.

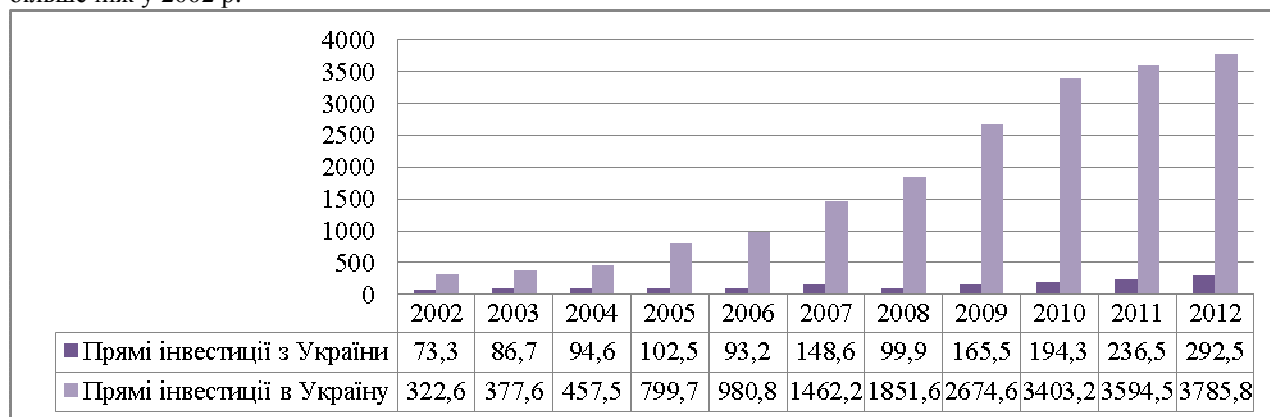


Рис. 1. Динаміка інвестиційного співробітництва між Україною та Російською Федерацією за 2002-2012 р., млн. дол.США.

Важливо також, в які галузі економіки здійснюється іноземне інвестування і наскільки при цьому враховуються інтереси приймаючої сторони і країни, з якої ці інвестиції надходять. Основна мотивація української сторони щодо залучення прямих іноземних інвестицій полягає в створенні умов для модернізації діючих підприємств і будівництво нових, що забезпечить структурну перебудову економіки. Важливе значення має також створення експортоорієнтованих та імпортозамінюючих виробництв, прискорення освоєння нових родовищ корисних копалин, активізація розвитку менш розвинених територій та створення структур за іноземною участю для використання іноземного досвіду в веденні бізнесу. З цієї точки зору для України важливо, щоб інвестиції передусім спрямовувалися в ті галузі економіки, які по-перше, формують економічний потенціал країни, і по-друге - найбільше потребують модернізації.

З свого боку експортер інвестицій також обумовлюється рядом факторів. Основні з них такі: утруднення ввезення в країну, куди здійснюються інвестиції, товарів через різні перепони на шляху їх руху (високий митний тариф, значні нетарифні обмеження); різниця у вартості факторів виробництва, більш високий її рівень у країні інвестора тощо.

За даними ЄДРПОУ станом на 1 січня 2012 р., серед українських компаній, засновниками яких є російські компанії або громадяни РФ (всього 14177), основна частина працює в таких сферах, як: оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі (4318); будівництво (1121); сфера права, бухгалтерського обліку й інжинирингу (994); роздрібна торгівля, ремонт побутових приладів та предметів особистого вжитку (638);

операції з нерухомим майном (416); виробництво харчових продуктів і напоїв (383); дослідження і розробки (359); готельний і ресторанный бізнес (345).

Натомість, основні обсяги російських інвестицій в Україні сконцентровано в таких галузях, як фінансова діяльність, машинобудування, діяльність транспорту і зв'язку, будівництво, торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Нині найбільшу частку в російських інвестиціях займають вкладання в фінансову діяльність (68,6%). У цілому російські інвестиційні вкладання в виробничу сферу української економіки становлять зараз близько 7,5%.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з Російської Федерації в економіці України за видами економічної діяльності у 2010-2011 р. , млн. дол. США

	Обсяги інвестицій на	
	31.12.2010	31.12.2011
Російська Федерація	3403,2	3594,5
Фінансова діяльність	2334,3	2466,4
Промисловість	264,7	268,8
у тому числі		
переробна	247,4	250,6
з неї		
машинобудування	81,1	79,1
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	56,9	57,3
хімічна та нафтохімічна промисловість	34,9	37,4
Діяльність транспорту та зв'язку	238,3	245,6
Будівництво	204,0	218,2
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	149,8	183,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	113,5	117,0
Діяльність готелів та ресторанів	31,0	34,9

Таким чином, у 2011 р. найбільшу частку в українських інвестиціях в Росію займають вкладання в переробну промисловість (46,0%), в торгівлю; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (25,9%), в фінансову діяльність (19,9%).

Таблиця 2

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіку Російської Федерації за видами економічної діяльності у 2010-2011 р. , млн. дол. США

	Обсяги інвестицій на	
	31.12.2010	31.12.2011
Російська Федерація	190,3	236,5
Промисловість	101,5	108,9
у тому числі		
переробна	101,5	108,9
з неї		
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	54,7	52,1
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	32,0	30,3
машинобудування	14,1	16,6
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	19,8	61,3
Фінансова діяльність	49,5	47,1

Статистика свідчить, що найбільш розповсюдженою формою взаємного інвестування між Україною і Росією до нині залишається створення спільних підприємств (СП). Набуває поширення така форма взаємодії, як спільні підприємства. Так, на початку XXI століття в Україні було зареєстровано 522 спільних українсько-російських підприємств, що склало 12,8 % всієї кількості зареєстрованих в Україні. Станом на 2011 р. на території України працює 2379 підприємств з російським капіталом за цією формою імпорт інвестицій з Росії становив майже 80%, а експорт українських інвестицій в РФ - 53,5%, що говорить про дієвість такої форми залучення російських інвестицій в українську економіку.

Таким чином, 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, аніж з іншими країнами, наповнити власні місткі внутрішні ринки, що є запорукою поліпшення засад економічного зростання та розширення економічного потенціалу.

Література:

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Закон України "Про режим іноземного інвестування" № 93/96-ВР від 1996.03.19 // Відомості Верховної Ради України. – 1996.
3. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/>

КУНДАС А.А.,
студент III курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Мариупольського державного університету

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И ФРГ

Сегодня проблемы расширения экономического сотрудничества Украины приобретают особую актуальность, что связано с необходимостью корректировки отраслевой и географической структуры внешней торговли. В частности значительные перспективы для Украины имеет экономическое сотрудничество с Германией, является одним из активных партнеров Украины. Торгово-экономические отношения между Украиной и ФРГ строятся на основе взаимного интереса и постепенного вхождения нашего государства в систему международной экономики

Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики. В инвестиционной деятельности Украины отношения с Германией играют большую роль. С каждым годом инвестирования в регионы Украины постепенно усиливается.

Несмотря на то, что главными инвесторами Украины на данный момент являются европейские государства такие как: Кипр, Германия, Франция, Нидерланды, Австрия, Люксембург, но в скором времени, по прогнозам экспертов, основными инвесторами будут страны БРИКС Китай, Россия, Индия. Большой потенциал виден в ближайшей перспективе во взаимоотношениях со странами АСЕАН, с Индонезией, Малайзией, Вьетнамом, Таиландом, Сингапуром, а также со странами Японией, Южной Кореей – так считает экономист, генеральный директор инвестиционно-банковской компании European Capital Management Вадим Браиловский [3].

Украине необходимо создать все условия для повышения своей инвестиционной привлекательности, что приведет к увеличению поступления объемов прямых иностранных инвестиций, а следовательно и к повышению темпов экономического развития, что является сегодня очень важным для интенсификации внешнеэкономических связей страны. Для достижения этой цели необходимо:

1. создать благоприятный инвестиционный климат;
2. определить целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории страны;
3. определить механизм осуществления контроля за деятельностью иностранных инвесторов в стране;
4. определить приоритеты осуществления инвестирования;
5. разработать и обеспечить реализацию программ по привлечению иностранных инвестиций;
6. обеспечить контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами;

Анализируя поступление ПИИ в Украину, следует отметить, что на данный момент Кипр является лидером в инвестициях в экономику Украины с показателем 17636 млн за 2012 год, на втором месте Германия (7391 млн.), потом идут Нидерланды (5197 млн.), Россия (4797 млн.), Австрия (3403 млн.), Великобритания (2544 млн.). Можно говорить что ФРГ занимает одну из лидирующих позиций в сфере инвестиций в Украину.

Прямые инвестиции Германии в экономику Украины растут начиная с 2002 года (рис.1).

В 2012 году инвестиции составили 7391 млн. долларов если сравнить с 2002 годом, тогда сумма инвестиций Германии в украинскую экономику составила 3998 млн. долларов, можно говорить о росте показателей, что в свою очередь означает растущую перспективу украино-германских инвестиционных отношений.

Наибольшее количество немецких инвестиций в экономику Украины составляют инвестиции в предприятия промышленности. На них сосредоточено 13487,5 млн. дол. (31,7 % общего объема ПИИ в экономику Украины). Сумма кредитов и займов, полученных предприятиями Украины от прямых инвесторов на второе полугодие 2010 года составил 5912,5 млн. дол. удельный вес промышленности, где реализуется 158 проектов, в общей сложности полученных средств равен 87,9%. Больше всего инвестировано в металлургию Производство готовых изделий – 39,3 % угольную промышленность – 17,6% ,производство неметаллической

минеральной промышленности – 8,8%, пищевой промышленности – 7,9%. Среди других выделяются строительство – 5,4%, машиностроение – 5%, транспорт и связь – 4,1%, производство резиновых изделий 2,6%, электроэнергетика – 2,2%.



Рис.1 График поступления ПИИ в Украину с Германии, 2007-2012 (млн. дол.)

Очевидно, что Украине надо развивать инвестиционные потоки в другие сферы кроме промышленности. В этом может помочь разработка и реализация программ по привлечению иностранных инвестиций [1]. Стоит заметить, что интерес Украины растет, т.к. только в четвертом квартале этого года в Германии организуют три большие конференции с участием Украины. Многие предприниматели очень долго не обращали внимания на Украину, и поняли, что этот рынок является перспективным и мало освоен. Как доказательство – последний опрос, где 40% предпринимателей заявили о приросте оборота в 10%. Причем 86% бизнесменов зафиксировали рост более чем 3%. И только 14% сказали о негативных показателях [2]. То есть можно отметить положительную динамику. Это позволяет говорить о позитивном сотрудничестве Германии и Украины.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить главные проблемы, которые мешают развитию иностранной инвестиционной деятельности экономике Украине:

- отсутствие структурной перестройки промышленного комплекса;
- отсутствие в промышленности энергосберегающих технологий;
- отсутствие содействия достижению современного технического уровня развития отраслей на основе новейших технологий;
- низкие объемы экспортного потенциала за счет инвестирования реального сектора экономики Украины;
- наличие зависимости экономики от импорта;
- отсутствие высококонкурентоспособного производства с использованием местных природных ресурсов;
- низкое содействие развитию среднего и малого бизнеса.

Сотрудничество Украины и Германии играет большую роль для развития украинской экономики. Необходимость налаживания, поддержания и закрепления этих взаимоотношений является чрезвычайно важной для обеих стран.

Література:

1. Немецкие инвестиции в украинские компании: секреты привлечения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://delo.ua/business/nemeckie-investicii-v-ukrainskie-kompanii-sekretu-privlechenija-189544/>
2. Немцы хотя увеличить объем инвестиций в Украину [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dozor.kharkov.ua/news/economy/1132403.html>
3. Основными инвесторами Украины вместо Кипра станут страны БРИКС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://delo.ua/ukraine/osnovnymi-investorami-ukrainy-vmesto-kipra-stanut-strany-briks-210257/?supdatednew=1384128328>

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

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ СУЧАСНИХ ТНК

Одним з основних шляхів технологічно-інноваційного розвитку країни виступає інтеграція з рушійними суб'єктами світового господарства - транснаціональними корпораціями (далі - ТНК) технологічно розвинених держав, але саме в цьому процесі одночасно зароджуються і протиріччя у відносинах сторін, насамперед між реальними економічними інтересами корпорацій та економікою приймаючої країни.

Мова йде про те, що сучасні ТНК технологічно розвинених держав сьогодні загально визнано є головними рушійними силами світового господарства, так і джерелами виникнення в ньому глобальних суперечностей: це зразок організації та ведення ефективного та конкурентоспроможного міжнародного бізнесу. Одночасно стратегії їх зовнішніх експансій завжди націлені на максимальну реалізацію власних монопольних пріоритетів, відповідних національним інтересам країн походження. Результати такої поведінки виступають передумовами економічної нерівності на користь корпорацій, створюють реальні загрози не тільки ринку і конкуренції приймаючої країни, але і виникнення в ній суперечностей соціально - політичного характеру. У цьому зв'язку ефективність інтеграції з ТНК значною мірою пов'язана з рішенням ще на стадії організації співробітництва проблеми гармонізації економічних інтересів сторін на оптимальних для приймаючої країни умовах. А це, в свою чергу, вимагає осмислення проблеми аналізу сутності економічних інтересів сучасних ТНК. Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених свідчать про актуальність проблеми забезпечення рівноправної інтеграції з іноземними ТНК в сучасних умовах.

Сутність стратегій національної зовнішньої (у тому числі й економічної) політики країн сьогодні визначається рівнем політико - економічної взаємодії між ТНК (власниками основного капіталу, вищим керівництвом) і вищим управлінням держав та досягнутим компромісом інтересів сторін. При цьому ТНК прагнуть обмежити вплив державно - громадських інститутів на свою приватну економічну діяльність, перш за все, на розподіл прибутку, і одночасно використовувати як міжнародно - політичний, так і військово - стратегічний потенціал держави для захисту своїх економічних інтересів на зарубіжних ринках [3, 245].

Такий підхід дозволяє зробити певні висновки щодо наступних головних особливостей економічних інтересів сучасних ТНК та їх характеристик, постійних для їх поведінки.

По-перше, в силу того, що суть державно - монополістичного управління не змінюється і держава (як політичний інститут) як і раніше залишається головним інструментом забезпечення зовнішніх і внутрішніх інтересів ТНК- монополій, при взаємодіях інтереси абстрактно взятої корпорації практично будуть провідниками і засобами реалізації глобальних національно - державних інтересів країни її походження.

По-друге, при організації співпраці з ТНК економічно розвинених країн слід виходити з того, що ряд з них у якості основи концепції розвитку реалізують перехід до так званого постіндустріального суспільства. Головним критерієм корисності співпраці для ТНК, що походять з таких країн, виступатимуть інтереси, що дозволяють забезпечити їх розвиток шляхом нарощування конкурентної переваги за рахунок потенціалу знань, якими володіє приймаюча країна: передових у плані науково - технічного змісту і привабливості них з точки зору бізнесу, насамперед у найбільш перспективних сферах (нанотехнологій, інформаційних технологій тощо). Така тенденція заснована на стійкому тандемі відповідності глобальних економічних інтересів ТНК і національно - державних інтересів країн їх походження.

По-третє, діяльність сучасних ТНК в умовах активної глобалізації (обумовленої впливом самих корпорацій) одночасно стає одним з головних джерел зростання інтернаціоналізації соціально - економічних процесів, інтенсивності господарського та інформаційного обміну між країнами і регіонами і, відповідно, зростаючої при цьому їх взаємозалежності. «Саме наростання взаємозалежності елементів світової економіки, - справедливо підкреслює В. Іноземцев, - в даному контексті і вимагає уточнення», так як вона «характеризується беспрецедентним зростанням односторонньої залежності регламенту світової економіки від основних центрів постіндустріального світу» [4, 210].

Така ситуація, на практиці означає, що «світова економічна система, вступила у XXI століття, зберегла та перенесла в якості головної глобальну проблему, пов'язану, з одного боку, з формуванням в рамках провідних західних країн замкнутої господарської системи, а з іншого - з нездатністю інших країн своєчасно та самостійно перетворювати свої економічні системи згідно такої ситуації, тобто умовам наростаючої залежності, в тому числі індустріальних держав і країн з перехідною економікою, від рівня взаємодії з вказаною об'єднаною системою» [4, 210].

Важливою характерною особливістю економічних інтересів сучасних ТНК і політик їх реалізації при взаємодіях з країнами з відкритими (перехідними) економіками є явне протиріччя між теорією їх позиціонування та практикою реального використання. Сутність першого протиріччя проявляється в тому, що в силу об'єктивних факторів стан господарств країн, що здійснюють ринкові перетворення в рамках моделі відкритої економіки, в більшості випадків виявляється в екстенсивному характері розвитку і тенденції до запозичення нових технологій у постіндустріальних та індустріально розвинених держав, виключно високої ролі зовнішніх іноземних інвестицій як стимулу розвитку, а також в особливій залежності від експорту готової продукції в ці держави. За таких умов західна економічна теорія закликає застосовувати постулати ліберальної ринкової економіки, в рамках якої концепція глобалізації виступає фактично єдиною парадигмою, тобто таких її трьох основних складових, як відхід від державного регулювання на користь ринкових механізмів, подолання національних кордонів у процесі інтеграції окремих економік і розвиток нових інформаційних технологій, які здатні привести національні економіки до господарського зростання і процвітання [4, 211]. Але на практиці характер застосування цих постулатів їх прихильниками має інший зміст. Так, в умовах стійкої циклічності економіко - фінансових криз уряду промислово розвинених західних країн обрали та реалізують в якості основ реформування товариства «поєднання суто ринкових методів господарювання з посиленням регулюючої та спрямовуючої ролі держави в економіці» з метою надання йому більш прогнозованого і соціального вигляду [1,152].

Сьогодні в цих країнах склався і зберігається «своєрідний загальний консенсус між самими різними політичними силами, науковими школами і напрямками відносно тої значної участі, яка сучасна держава демонструє як безпосередньо в організації економічного процесу, так і у всьлякому сприянні національним підприємницьким силам. При цьому, представники держав, чії економічні системи традиційно сприймаються як «ліберальні» і тому, нібито, менш схильні державному впливу, практично солідарні в цих питаннях зі своїми колегами з країн, де більш активно сповідують кейнсіанські та інституційні погляди. Сучасні США та Великобританія, тобто країни, відомі як найбільш прихильні до згаданих класичних «ліберальному» та «неоліберальному» підходам до проведення економічної політики, на практиці, так само як Скандинавські держави або країни Бенілюксу, не випускають зі своїх рук контроль за рухом національної власності і особливо джерелами її насичення; ні в одній з розвинених країн прихильники консервативно - ліберальних підходів до економічної політики не відкинули інструменти активного макроекономічного регулювання; навіть у найбільш «ліберальних» західних країнах відбувається не згортання економічної ролі держави, а зміна його господарських функцій в бік більш активної участі в боротьбі за позиції у світовому господарстві».

Друге протиріччя полягає в тому, що два важливі процеси у світовій економіці не можуть дійти спільного продуктивного висновку. Перший полягає в тому, що наукові та міжнародні інститути ведуть пошук методів, здатних регулювати політику функціонування ТНК на основі загальноприйнятих міжнародних правових норм; другий - в тому, що в поведінці ТНК зберігаються стійкі тенденції до реалізації власних економічних інтересів (по суті, провідників національно - державних інтересів країн походження) за рахунок приймаючих країн на основі односторонньої корисності. Як показує практика, бізнес – системи у форматі «держава походження - ТНК-монополії» при взаємодії з країнами з відкритою економікою, які спочатку знаходяться в умовах нерівності економічних потенціалів, зберігають спрямованість на реалізацію за їх рахунок власних інтересів довгострокового характеру: певною мірою скоротити об'ємні сировинні та енергетичні витрати і, отже, знизити залежність від зовнішніх джерел; перенести матеріаломісткі, трудозатратні виробництва ближче до джерел сировини та дешевої робочої сили; знизити екологічне навантаження на національні території, а для промислових корпорацій - уникнути значного соціального та екологічного податкового навантаження; забезпечити збереження та підвищити ефективність політики глобального впливу за рахунок технологічної переваги ТНК, а також інформаційної та соціально - культурної експансії на приймаючі та інші країни.

Продуктивним з точки зору прогнозування характеру реальної сутності економічних інтересів сучасних ТНК представляється наступний аспект: оскільки привабливість приймаючих країн оцінюється корпораціями насамперед з позиції можливості придбання і, в основному, односторонньої експлуатації їх інноваційних потенціалів (що і визначає обсяги інвестицій в їх розвиток), то адекватними пріоритетними інтересами економіки країни повинна виступати роль отримання від ТНК в першу чергу прямих технологічних інноваційно –інвестиційних ресурсів, обсяг яких стає головним критерієм корисності, результативності та довгостроковості співпраці сторін.

Література:

1. Джон Даннинг. ТНК укріплюють свої позиції. - М.: Наука, 2010. – 286 с.
2. Бек У. Що таке глобалізація? /Перекл. з нім. А. Григор'єва і В. Сідельник. - М.: Прогрес - традиція, 2011. - 304 с.
3. Кочетов Є. Г. Геоекономіка. Освоєння світового економічного простору. - К.: Норма, 2006. - 528 с.
4. Іноземцев В. Глобалізація національних господарств і сучасна економічна криза. - К.: КНЕУ, 2010. — 376 с.
5. Kolk A. Setting new global rules. TNC sand codes of conduct [Electronic resource] / A. Kolk ,R. van Tulder // Transnational Corporations . – 2008.

МОЛКАНОВА Я.О.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Донецького національного університета

РОССИЙСКО-УКРАИНСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

В современном обществе инвестиционная деятельность является важнейшим инструментом в развитии международных экономических отношений и играет значительную роль в развитии любой экономики. Совершенствование внешнеторговых связей и стимулирование мирового рынка происходит посредством сближения национальных хозяйственных систем в различных сферах экономики. На пути улучшения международной инвестиционной позиции государства сталкиваются с различными проблемами, которые влекут за собой ряд негативных последствий для национальных экономик и оказывают влияние на мировые тенденции.

Развитие экономических отношений между государствами и регионами является актуальным в любое время. Особое внимание в 2013 году уделяется налаживанию внешнеэкономических связей Украины с Российской Федерацией, т.к. в отношениях государств возросло напряжение. В основном, сложности обусловлены перспективой подписания соглашения об ассоциированном членстве Украины в ЕС. Американско-канадские отношения являются примером близкой межгосударственной связи, которые сложились под влиянием множества исторических, географических и социокультурных факторов.

Цель работы заключается в исследовании российско-украинских отношений с использованием зарубежного опыта США и Канады.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- рассмотрено влияние инвестиционных процессов на экономику территориальных структур регионов;
- охарактеризовано взаимодействие между Россией и Украиной, США и Канадой в контексте инвестиционной деятельности;
- проанализированы основные тенденции в изменении международной инвестиционной позиции стран;
- выявлены проблемы и перспективы развития внешнеэкономических связей внутри каждого региона.

Проблема развития двусторонних экономических отношений между Россией и Украиной постоянно находится в центре внимания украинских и российских ученых – Б. Губского, В. Иванова, Д. Лукьяненко, Ю. Макогона, Т. Панфиловой, И. Пузанова, В. Титаренко и др. Теоретические, методические и прикладные аспекты канадско-американских отношений получили развитие в работах Г. Перепелицы, М. Бессоновой, З. Мишук и т.д. Последними авторами, также, сделана попытка сравнения отдельных моментов отношений Канады и США с ситуацией в украинско-российских отношениях.

Двусторонние межгосударственные отношения США и Канады являются наглядным примером успешного взаимодействия стран, которое обусловлено различными географическими, историческими и социальными факторами. Значительную роль в постоянном совершенствовании внешнеэкономических связей этих государств играет территориальная близость и относительная изолированность от остального мира в пределах североамериканского континента.

Канадско-американское сотрудничество находит свое отражение в высоких объемах инвестиций и внешней торговли. Это подтверждается следующими статистическими данными (табл. 1), проанализировав которые, можно сделать следующие выводы:

- доля прямых иностранных инвестиций ЕС (с учетом Великобритании) в Канаде близится к доле американских ПИИ (37,33 и 38,85% соответственно);
- наиболее важным торговым и инвестиционным партнером Канады является США, что акцентирует внимание на роли США в формировании канадской экономики.

Таблица 1

Объем инвестиций и экспортно-импортных операций Канады за 2012 год в географическом разрезе [1]

Страна	Экспорт, млн. долл.	Доля от общего, %	Импорт, млн. долл.	Доля от общего, %	ПИИ, млн. долл.	Доля от общего, %	ПИ, млн. долл.	Доля от общего, %
США	338 440,5	73,17	296 458,1	62,47	246 276,1	38,85	779 359,7	81,36
Япония	10 823,8	2,34	10 791,4	2,27	9 128,4	1,44	1 820,0	0,19
Великобритания	19 829,3	4,29	8 310,9	1,75	109 794,1	17,32	54 505,4	5,68
ЕС, без учета Великобритании	21 143,0	4,57	36 302,7	7,65	126 846,4	20,01	11 207,6	1,17
Другие страны ОЭСР	18 510,4	4,00	35 988,1	7,58	20 792,4	3,28	58 145,4	6,07
Другие страны	53 781,0	11,63	86 693,5	18,28	121 078,0	19,10	52 877,0	5,53
Всего	462 528,2	100,00	474 544,5	100,00	633 915,3	100,00	957 915,1	100,00

Что касается географической структуры прямых иностранных и портфельных инвестиций в США – на Канаду приходится 21,8 и 16,8% соответственно [2]. Значит, Канада оказывает меньшее влияние на инвестиционную позицию США, чем американские инвестиции на Канаду. Однако, установление дипломатических отношений между странами произошло посредством взаимопроникновения и переплетения национальных производственных процессов США и Канады. Это способствует развитию канадской экономики и укрепляет ее позиции на мировом рынке.

Результат американско-канадского сотрудничества – Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) между Канадой, США и Мексикой. НАФТА стимулирует движение товаров и услуг между странами-членами, устраняет таможенные барьеры, содействует привлечению инвестиций в страны члены и созданию единого континентального рынка, создает и поддерживает условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли.

Российская Федерация была и остается основным торговым партнером Украины. Поддержание и развитие отношений международного экономического партнерства с Россией является достаточно важным аспектом совершенствования внешних связей для Украины. Дипломатические отношения между Россией и Украиной закреплены в Договоре о зоне свободной торговли, подписанном в 1994 году. С момента создания ЗСТ объемы торговли и инвестиций между государствами стали постепенно увеличиваться. В данный момент эти отношения находятся под угрозой по причине возможного подписания Соглашения об ассоциированном членстве Украины в ЕС.

Для подтверждения важности участия России в украинской экономике следует проанализировать данные об инвестициях в Украине в географическом разрезе на 01.10.13 (рис. 1).

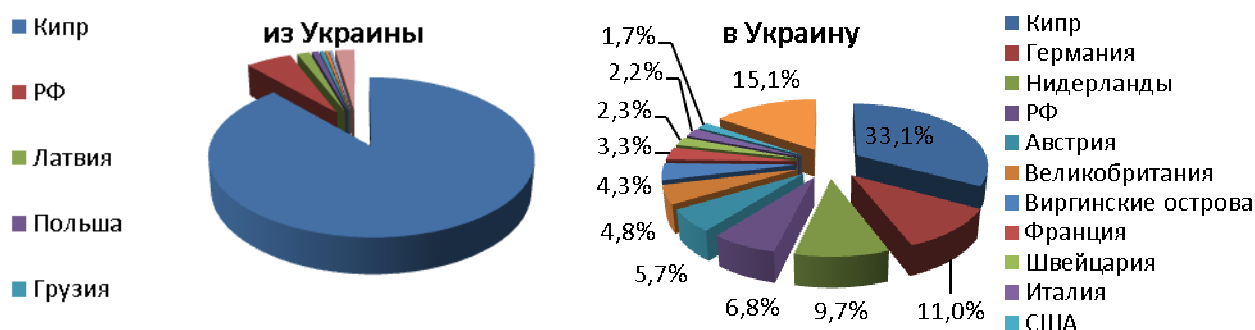


Рис 1. Инвестиционная позиция Украины в 2013 году [3]

Оба региона находятся на одном уровне интеграции (ЗСТ), что позволяет утверждать о схожих возможностях государств в установлении двусторонних экономических отношений. Сопоставление двух интеграционных регионов различного характера позволило выявить зависимость внешнеторговых отношений Канады и США, Украины и Российской Федерации от интеграционных процессов, а также проанализировать международную экономическую позицию стран в контексте инвестиционного сотрудничества друг с другом.

В данных интеграционных регионах присутствуют явные лидеры (США, Россия) и «подчиненные» страны (Украина, Канада), в развитии которых лидеры играют важную роль. Свое лидерство в отношениях США и Россия подтверждают долей во внешней торговле Канады и Украины в среднем 67,8% и 29,5% и долей в прямых инвестициях в 38,85 и 7% соответственно. В то время как доля Канады во внешней торговле США в 2012 году составила 21,8% в экспорте и 16,8% в импорте. Доля Украины в российском экспорте составляет 5,9% от совокупного экспорта и 38,9% от экспорта в страны СНГ. В импорте России на Украину приходится 6,6% совокупного импорта и 45,4% среди стран СНГ [4].

Исходя из проведенного исследования, следует отметить, что упрощение торговых и инвестиционных отношений между странами интеграционных регионов происходит посредством зон свободной торговли, а экономические лидеры в обоих интеграционных группах играют важную роль в становлении экономик «зависимых» стран. Следуя примеру двусторонних отношений США и Канады, укрепление российско-канадских отношений будет проходить более планомерно и эффективно.

Литература:

1. Statistics Canada – официальный сайт управления статистики в Канаде. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca>
2. Государственное управление статистики в Украине – официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. International Trade Administration – официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trade.gov>
4. Федеральная служба статистики России – официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Бессонова М. Канада-США и Украина-Россия: попытка сравнительного анализа / М. Бессонова // Развитие демократии в Украине. – К.: ЦОИ. – 2009. – С. 15-28.

НИКОЛЕНКО Т.І.,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Сучасний етап економічного розвитку характеризується розвитком таких процесів як глобалізація, регіоналізація, формування “інноваційної економіки”. Все це безумовно ґрунтується на розвитку окремих регіонів та окремих держав в системі світогосподарських зв’язків. Також однією з особливостей сучасного розвитку міжнародних економічних відносин є закріплення за регіонами країни статусу самостійних, незалежних суб’єктів, які мають можливість конкурувати на міжнародному ринку.

Слід зазначити, що розвиток сучасного світу та підвищення конкурентоспроможності національних економік не можливе без впровадження інновацій, які є одним із чинників, що обумовлюють найкращий результат за рахунок врахування пріоритетів розвитку національної економіки і регіонів. Стимулювання розвитку також повинно здійснюватися на основі реалізації реформ у формах власності та змін в системі управління інноваційними процесами, необхідно також стимулювати розвиток підприємницької діяльності у

сфері виробництва та впровадження інновацій, а також активізувати перехід до ринкового механізму регулювання економічних відносин.

Європейська Комісія при аналізі регіональної конкурентоспроможності дала наступне визначення – це здатність регіону виробляти такі товари та послуги, які користуються попитом на міжнародних ринках, та водночас забезпечують стабільний і високий рівень прибутків місцевого населення; або (узагальнено) здатність регіону в умовах зовнішньої конкуренції забезпечувати відносно високий рівень прибутків та зайнятості.

Треба також відмітити, що розвиток конкурентоздатності регіону можливий тільки за умов наявності конкурентних переваг. В сучасних умовах розвитку основними та головними конкурентними перевагами регіону є інноваційний розвиток, що обумовлює здатність і можливість здійснювати інноваційну діяльність та реалізовувати інноваційну політику. Все це необхідно починати з формування інноваційних проектів і закінчувати їх практичним втіленням. Таким чином, інноваційна складова має значний вплив на розвиток економічної системи і на рейтинг конкурентоспроможності регіонів та країни в цілому.

На рисунку 1 представлено інформацію про регіональний індекс глобальної конкурентоспроможності областей України у розрізі інноваційного чинника розвитку.

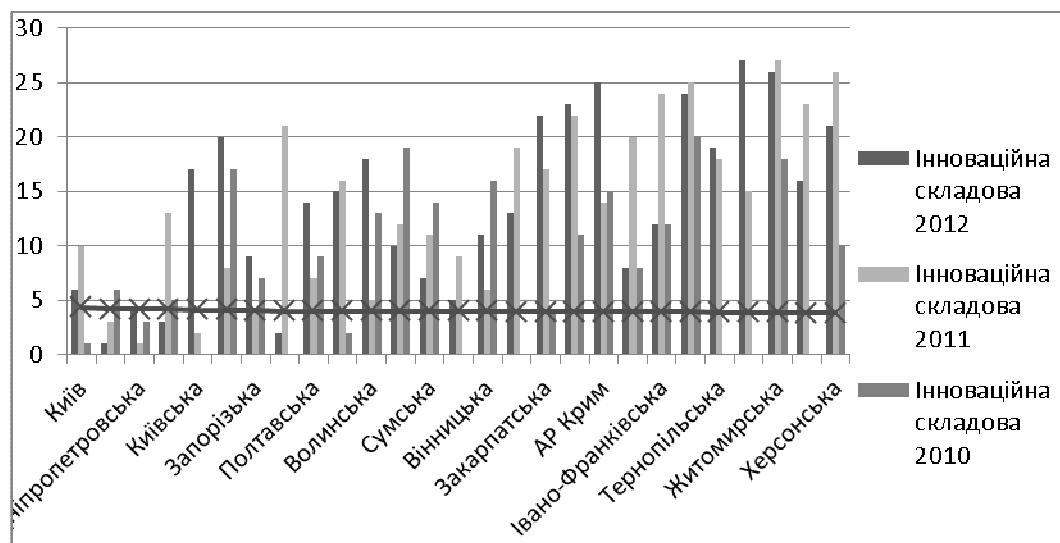


Рис. 1. Інноваційна складова регіонального індексу глобальної конкурентоспроможності областей України, 2010-2012 рр. [1]

Київ є абсолютним лідером конкурентоспроможності серед регіонів України, його індекс глобальної конкурентоспроможності дорівнює рівню Хорватії та складає 4,25 бали. На другому місці знаходиться Дніпропетровська область, яка випереджає Кіпр і її індекс дорівнює 4,24 бали. Несподівано достатньо високий рівень посіли Полтавська (4,02), Волинська (3,99), Рівненська (3,98) і Сумська (3,98) області, АР Крим (3,99). Майже на однаковому рівня знаходяться Миколаївська (3,97), Вінницька (3,97), Чернівецька (3,95) і Закарпатська (3,97) області. Необхідно зазначити, що характерним для регіонів України є чинник, який негативно впливає на розвиток малого та середнього бізнесу – це чинник політичної нестабільності.

У рейтингу конкурентоспроможності регіонів за складовою інновації лідирує Харківська область, друге місце займає м. Севастополь, третє – Донецька область, четверте – Дніпропетровська область, п'яте – Миколаївська область, далі розміщуються м. Київ, Сумська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Вінницька, Івано-Франківська, Чернівецька, Полтавська, Львівська, Кіровоградська, Київська, Волинська, Тернопільська, Одеська, Херсонська, Закарпатська, Черкаська області, аутсайдерами є Хмельницька область, Автономна Республіка Крим, Житомирська та Чернігівська області,

Що стосується інноваційної складової індексу конкурентоспроможності регіонів, то слід зазначити, що за останніми даними у м. Києві та в таких регіонах, як Харківській, Запорізькій, Миколаївській і Львівській розвивається інноваційна діяльність, де частка підприємств, які активно впроваджують інновації, становить 26,1%, 22,1%, 29,8% і 13,4% відповідно.

Також, слід зазначити, що розподіл серед регіонів України підприємств, що впроваджували інновації свідчить про значні відмінності між західними та східними регіонами України. Питома вага підприємств що впроваджували інновації та займалися інноваційною діяльністю в Івано-Франківській, Вінницькій, Волинській, Чернівецькій, Кіровоградській, Львівській та Чернігівській областях варіюється від 30% до 15%, у той самий час показник інноваційності у Харківській, Київській, Луганській, Запорізькій, Дніпропетровська й Донецька області мають від 18% до 10%.

Несприятливі тенденції, що склалися сьогодні в економіці, впливають на те, що підприємства скоротили свої витрати на інноваційну діяльність. Основні скорочення відбулися в Запорізькій області. Витрати на інноваційну діяльність у Донецькій, Луганській та Дніпропетровській областях становлять близько 47% від загальних по Україні за 2012 рік, але кількість підприємств, що використовують інновації, у цих областях

становить 13,3% від загальної кількості інноваційно активних підприємств України, що свідчить про переважний напрямок коштів у велике металургійне виробництво.

Необхідно відмітити, що частка обсягів реалізованої інноваційної продукції в цілому в Україні у загальному обсязі реалізованої промислової продукції склала 3,3%. Регіони які зайняли лідируючі позиції в цьому показнику, це Полтавський (14,4%), Закарпатський (13,4%) та Сумська область (10,6%).

Що стосується галузевої структури, то слід зазначити, що найбільша інноваційна активність спостерігалась на підприємствах з виробництва коксу й продуктів нафтопереробки (33% загальної кількості промислових підприємств), машинобудування (23%), хімічної й нафтохімічної промисловості (21%), а також металургійного виробництва й виробництва готових металевих виробів (15%). Також, слід відмітити, що однією з особливостей сучасного інноваційного розвитку в Україні є те, що в західних областях України підприємства проявляють інноваційну активність у сфері продуктових інновацій, а в східних й центральних областях – інноваційна активність спостерігається переважно в процесах металургійної галузі промисловості.

Таким чином, на сучасному етапі Україні для підвищення конкурентоздатності національної економіки та подолання розриву у розвитку з розвиненими країнами необхідно максимально використовувати наявний інноваційний потенціал, що найбільше можливо за рахунок поліпшення здатності та готовності формування і реалізації інноваційного потенціалу окремих регіонів. Для цього необхідно:

- активізувати інвестиційну та інноваційну діяльність регіонів;
- забезпечити розвиток інноваційної інфраструктури в регіонах;
- сформувати діючу систему захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності, а також учасників процесу трансферу технологій;
- вирівняти дисбаланс у регіональному розвитку;
- сформувати стратегічний потенціал територій;
- забезпечити ефективне використання стратегічного потенціалу регіонів.

Вирішення зазначених положень дозволить не тільки зміцнити інноваційний потенціал, але і підняти рейтинг конкурентоспроможності регіону та сприятимуть входженню України у світове співтовариство.

Література:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ПОЛІЩУК А.В.,
студент III курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Актуальність теми полягає у тому, що світове співтовариство нині впевнено переходить в стадію розвитку економіки, яка називається «економіка, заснована на знаннях». Тому особливе значення має не тільки фінансування власне знань, але й перетворення знань в ефективне виробництво. Основу фінансування нових технологій, нових галузей промисловості становить венчурний капітал. Обсяг венчурного капіталу не такий великий порівняно з інвестиційними засобами світової економіки, але він дуже важливий для успішного розвитку технологічно орієнтованих країн. Це підтверджується тим фактом, що майже всі фірми, що входять до першої сотні найбільших компаній, досягли успішного розвитку саме завдяки венчурному капіталу.

Метою проведення даного дослідження є аналіз розвитку ринку венчурного капіталу в світі; виявлення основних характерних рис венчурного бізнесу в основних економічних світових центрах; аналіз міжнародної рейтингової оцінки привабливості країн для вкладення венчурного капіталу; розробка засад ефективного венчурного фінансування в Україні.

Венчурне інвестування стало одним з найефективніших інструментів впровадження прикладних інноваційних розробок в світі. До появи венчурного капіталу в світі були відомі кілька джерел фінансування малого та середнього бізнесу: банківський капітал, великі корпорації і компанії та заможні люди, що готові вкладати значні кошти в ризикову справу. Перший венчурний фонд, заснований Артуром Роком в 1961 р., був розміром 5 млн дол США, з яких інвестовано було всього 3 млн. Але результати роботи фонду виявилися приголомшливими: витративши всього 3 млн, А. Рок через нетривалий час повернув інвесторам майже 90. Після цього у нього були проекти, що призвели до появи таких відомих сьогодні імен, як «Intel» і «Apple Computer». Перші кроки у розвитку венчурного бізнесу в Європі зробила Великобританія. Якщо в 1979 р. загальний обсяг венчурних інвестицій у цій країні становив всього 20 млн. фунтів, то в 1987 р. він уже перевищував 6 млрд фунтів [3]. Венчурне фінансування стало одним з двигунів економіки розвинених країн, хоча обсяг його капіталовкладень у загальному інвестиційному потоці відносно невеликий. Об'єктивними показниками, що характеризують розвиток світового ринку венчурного капіталу є обсяг інвестицій та дані щодо угод здійснення венчурного інвестування.

Ринок венчурного капіталу взаємозалежний із загальною економічною ситуацією в світі. Про це свідчать обсяг інвестицій взагалі та на одну угоду щодо венчурного інвестування у 2000 та 2007 роках, коли активність ринку почала стрімко спадати. Ключовими гравцями на світовому ринку венчурного капіталу є США, ЄС та Китай, який, починаючи з 2000 року, показує активну динаміку розвитку венчурної індустрії, винятком став лише 2009 рік.

Венчурне фінансування в США спрямовується в основному в сферу біотехнологій (17,5 % від загальної суми коштів, що витрачаються на ризикові проекти), програмного забезпечення (14,4 %), розробки медичного обладнання (11 %). Характерною рисою функціонування системи венчурного інвестування є висока концентрація венчурного капіталу в певних регіонах країни, що лідирують за інтенсивністю інноваційного процесу. Так, наприклад, у США він зосереджений переважно в: Силіконовій долині (штат Каліфорнія, близько 33 % від національного венчурного капіталу), Нова Англія (близько 14 %), Південний схід (Алабама, Флорида, Джорджія і т.д., близько 12,5 %), Середній Захід (Іллінойс, Міссурі і т.д., близько 9 %) тощо. У Канаді венчурний капітал також розосереджений нерівномірно, лідирують провінції Онтаріо (понад 45 % ризикових інвестицій) і Квебек (понад 25 % венчурного капіталу). Деякі провінції (Британська Колумбія, Степові провінції) стрімко нарощують обсяги венчурних інвестицій, що пов'язано із зростанням інноваційної активності.

Показовим є той факт, що для венчурного інвестування США характерне таке: від 95 до 97 % пропозицій відхиляються на стадії розгляду, від 3 до 5 % - на стадії оцінки, лише 1 % проектів отримує схвалення і лише 0,5 % - фінансування. І лише близько третини венчурів приносять основний прибуток [2, с. а 5 % венчурів приносять прибуток 10:1. Незважаючи на це, венчурний бізнес відіграє велику роль в інноваційному розвитку економіки США.

2008 та 2009 роки стали переломними у розвитку ринку венчурного фінансування, адже очевидним є вплив світової фінансової кризи. В галузевій структурі найпривабливішими для інвесторів галузями, з найбільшими обсягами інвестування у 2012 році, стали біотехнології (25,1 %), телекомунікації (20,1 %), фінансові послуги (12,5 %) і роздрібна торгівля (10,5 %). Досліджуючи динаміку про кількість угод про здійснення венчурного інвестування, варто зазначити, що саме у США, колисці виникнення венчурних фондів, було укладено 64,9 % угод від їх світової кількості у 2009 році, у країнах ЄС – 23,8 %, у Китаї – 4,9 %.

Отже, основними тенденціями світового ринку венчурного фінансування за 2000-2012 роки є такі:

- у 2001-2003 роках відбувся істотний спад на венчурному ринку в результаті кризи в ІТ сфері;
- до 2008 року спостерігалось відновлення ринку по декількох ключових параметрах: обсяг інвестицій, число угод і середній розмір угоди;
- обсяг венчурних інвестицій у 2007 році становив близько 40 % щодо рівня 2000 року;
- через світову фінансово-економічну кризу, що почалася в 2008 році, відбувся значний спад ринку венчурних інвестицій - приблизно у 1,5 раза щодо рівня 2007 року;
- у 2009 році рівень обсягу венчурних інвестицій становив лише 25 % від рівня 2000 року;
- у 1-му півріччі 2010 року намітилося відновлення ринку: за підсумками I кварталу зростання становило 13 % щодо аналогічного періоду 2009 року;
- разом із зростанням обсягів інвестицій в усьому світі, крім США, спостерігається зростання обсягів угод;
- криза довела високу залежність венчурного ринку від фінансового стану інституційних інвесторів і від наявності попиту великих технологічних компаній на технологічні прориви.

Об'єктивну інформацію щодо рівня розвитку венчурного індустрії у світі дає міжнародна рейтингова оцінка привабливості країн для здійснення венчурних інвестицій. Відповідно до цього рейтингу оцінюються країни по 100-бальній шкалі за такими групами показників: економічна активність, інтенсивність ринку капіталу, оподаткування, захист інвесторів, людський і соціальний розвиток, підприємницька культура та потенційні можливості.

Україна має практично найгірші інвестиційні можливості у напрямі Private Equity, а на європейському інвестиційному ринку вона істотно поступається в конкурентоспроможності по залученню інвестицій країнам Центрально-Східної Європи та СНД. Для порівняння, Польща в цьому рейтингу займає 31-е місце, Чехія - 34-е, Угорщина - 37-е, Румунія - 47-е, РФ - 48-е. Даний рейтинг дає не тільки узагальнену оцінку по країнах світу, але й аналізує ситуацію в кожній країні, виявляє її можливості та загрози, сильні та слабкі сторони.

Стримують активний розвиток ринку венчурного фінансування в Україні такі чинники [4]: економічна і політична нестабільність; орієнтація економіки на інвестування розвитку виробництва, а не на активізацію інноваційної діяльності; відсутність чіткої інноваційної політики держави; відсутність розвиненої інноваційної інфраструктури; орієнтація на імпорт високотехнологічного устаткування, недостатня увага до розвитку власного науково-технічного потенціалу; недосконалість інструментів правового регулювання венчурних структур; відсутність економічної зацікавленості господарських суб'єктів у нових розробках, інноваціях.

Отже, наукова новизна отриманих результатів полягає у тому, що проаналізувавши світовий ринок венчурного фінансування, доведено, що розвиток венчурного капіталу залежить від загальноекономічної ситуації, доказом виступає світова фінансово-економічна криза, за якої обсяги венчурних інвестицій значно зменшилися. Дослідивши світові тенденції розвитку венчурного інвестування, автори пропонують власні рекомендації щодо активізації венчурного підприємництва в Україні. Перспективним напрямом подальших

наукових розробок може стати детальний аналіз венчурного інвестування високотехнологічних галузей світової економіки та прогнозування розвитку венчурного капіталу у світі. Практичне значення даного дослідження полягає в розробці заходів з метою активізації розвитку венчурного інвестування на теренах України.

Література:

1. Федулова Л. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л.І. Федулової – К.: Основа. – 2005. – 559 с.
2. Фролова Н.Л. Индустрия венчурного капитала. Анализ опыта США. США – Канада / Н.Л. Фролова // Экономика. Политика. Культура. – 2003. – № 11. – С. 97-122.
3. Історія становлення венчурної індустрії у світі – Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/2011/17_4.pdf
4. Кальченко О. Венчурний бізнес: зарубіжний та вітчизняний досвід / О. Кальченко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009_35/19.htm

РОМАНЮК Д.О.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Донецького національного університета

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ТНК

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе мир оказался на пороге нового экономического передела, где главными игроками будут транснациональные корпорации (ТНК) крупнейших промышленно развитых государств. Именно ТНК сегодня выступают в роли крупнейшего мирового инвестора и носителя новых технологий, как в сфере менеджмента, так и производства. Привлечение инвестиций в комплексе с инновационными технологиями позволит создать в Украине новые высокотехнологические отрасли, предприятия и дополнительные рабочие места. Именно поэтому необходимо изучение всех аспектов инвестиционной деятельности транснациональных корпораций (ТНК) с целью создания условий для привлечения в отечественную экономику транснационального капитала на взаимовыгодных условиях.

Целью данной работы является проанализировать степень привлекательности Украины для иностранных ТНК.

Изучению данной проблемы посвящены исследования многих ученых С.В. Барткевича, О.И. Бутенко, Ю.В. Макагона, Т.В. Ореховой, О.И. Рогача, Е. Пенроуз, Г. Кейвс, Г. Алигер, Дж. Даннинг, С. Хаймер и др.

В документах ЮНКТАД транснациональная корпорация — это акционерная или частная компания, включающая материнскую компанию и ее филиалы. При этом материнская компания - это предприятие контролирующее активы или другие единицы за пределами базирования, обычно посредством владения определенной частью акционерного капитала.

Деятельность транснациональных корпораций оказывает непосредственное влияние на платежный баланс, производство, торговлю, занятость, развитие конкурентной среды принимающей экономики. Даже больше, при этом приобретают чрезвычайный вес политические факторы, которые касаются внешнего контроля над национальной экономикой, экстерриториальной и национальной независимости. ТНК не просто направляют свой капитал в конкретную область, чем стимулируют ее развитие и роста значения в экономике страны-получателя инвестиций, они также направляют туда капиталные, технологические, трудовые ресурсы.

На 2012 год было зафиксировано 85 тыс. ед. транснациональных компаний и их филиалов, контролировали более 85% мирового экспорта и 90% прямых иностранных инвестиций. Лидером, среди стран базирования крупнейших ТНК, являются США, где базируются 27 ТНК мира. Таким образом, Соединенные Штаты являются мировым лидером как по числу ТНК в списке 100 крупнейших, так и по основным показателям их деятельности.

Национальная экономика остается довольно привлекательной для иностранных инвесторов, но на практике наша страна находится ниже потенциального уровня, который свидетельствует о том, что она не полностью использует все возможности увеличения объемов ПИИ.

Украина, как принимающая ТНК страна, не заняла надлежащего места в их деятельности. Невзирая на определенные естественные преимущества, она имеет один из самых низких показателей привлечения прямых иностранных инвестиций среди стран Центральной и Восточной Европы, СНГ.

По данным Государственного комитета статистики, общий объем ПИИ в экономику Украины на 01.07.2013 г. составлял 55318,2 млн. дол. США. На рис.1. изображена динамика притока прямых иностранных инвестиций, которая показывает рост.

Основными странами-инвесторами Украины остаются Кипр – 17,275 млрд долл., Германия – 6,317 млрд долл., Нидерланды – 5,169 млрд долл., Российская Федерация – 3,786 млрд долл. и Австрия – 3,401 млрд долл.

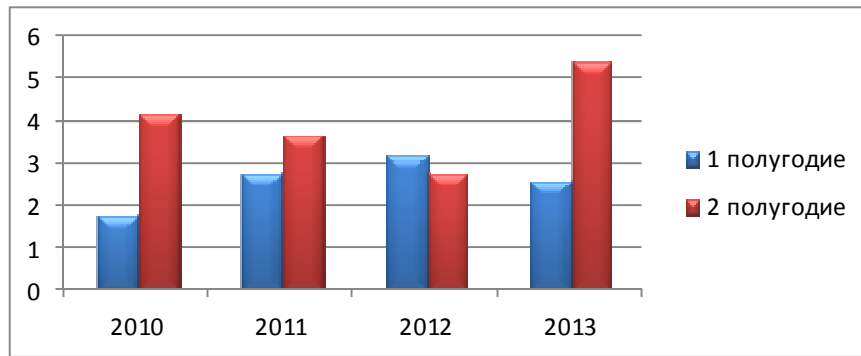


Рис. 1. Динамика притока прямых иностранных инвестиций в Украину (млрд. долл.)

Наиболее активно осуществляют инвестиции в Украину российские компании, так как российская и украинская экономика близки друг к другу по многим параметрам, соседство с Россией и выгодное географическое расположение. Среди зарубежных инвесторов наиболее инвестиционно-привлекательными в Украине являются такие отрасли экономики: пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственных продуктов - 15,7% от общего объема прямых иностранных инвестиций, привлеченных в Украину; торговля - 15,6%; финансовая сфера - 8,5%; машиностроения - 8,0%; транспорт - 7,6%; металлургия и обработка металла - 5,4%, операции с недвижимостью - 4,6%; химическая и нефтехимическая промышленность - 4,1%.

Одним из факторов привлечения в Украину иностранных инвестиций является стимулирование деятельности ТНК. На сегодняшний день в Украине присутствует большое количество известных иностранных ТНК, таких как Procter&Gamble, Sun Interbrew, Cargill, Danone, McDonald's, Nestle, Tetra Pak и др. Вместе с тем, ряд компаний, таких, как Microsoft, Vodafone и прочие, пока что не спешат открывать у нас производства, занимаясь распределением своей продукции, произведенной за границей.

На основе данного материала можно сделать следующий вывод, Украина имеет значительный потенциал для иностранных инвесторов, который определяется преимуществами размещения ПИИ. Среди таких преимуществ следует отметить: относительно большой и растущий рынок, наличие факторов производства, инфраструктуры, экономико-географическое положение страны. Но нестабильность и неопределенность законодательства, недостаточная защищенность частной собственности, непрозрачность финансового рынка и приватизационных процессов, бюрократизация государственного аппарата и избыточное вмешательство государства в экономическую жизнь - эти и другие причины значительно осложняют интеграцию Украины в глобальную финансовую систему в целом и рынок капиталов в частности. Они тормозят прилив иностранных инвестиций в Украину и ограничивают позитивные импульсы этих инвестиций относительно создания конкурентоспособной экономики

Роль транснациональных корпораций в развитии экономики Украины в ближайшей перспективе будет постоянно возрастать. Основной задачей в контексте данной тенденции является создание условий для противостояния экспансии зарубежных ТНК. Необходима соответствующая политика со стороны парламента и правительства страны, направленная на активизацию инвестиционной деятельности.

Литература:

1. World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012.
2. Статистическая информация [Электронный ресурс]:/ Государственная служба статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. Транснациональные корпорации. – Донецк: ДонНУ, 2003.
4. Biggest transnational companies [Электронный ресурс] :/ The economist – 2012. Режим доступа: <http://www.economist.com>

ТИХОНОВА А.Г.,
студентка IV курса
специальности «Международная экономика»
Донецкого национального университета

АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВЫХ ПОЗИЦИЙ УКРАИНЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Актуальность. В развитии экономики Украины важную роль играют прямые иностранные инвестиции. Привлечение средств иностранных инвесторов способствует активизации инвестиционного процесса, внедрению новых технологий, использованию передового и зарубежного опыта, развития малого и среднего бизнеса, росту инвестиционного потенциала территорий.

Целью тезисов является раскрытие проблем реализации инвестиционного потенциала Украины и оценке инвестиционной среды страны с целью определения ее рейтинговых позиций по отношению к другим странам.

Международный фонд Блейзера прогнозирует, что суммарно за 2013 г. иностранные инвесторы вложат более 4 млрд. долл. прямых инвестиций в Украину. Для оценки инвестиционной привлекательности отрасли используется система из трех групп показателей, отражающих уровень доходности отрасли, перспективности его развития и инвестиционный риск.

Исследование категории инвестиционной привлекательности и возможностей формирования благоприятной инвестиционной среды Украины нашло свое отражение в работах О. Гаврилюка, В. Гейца, М. Герасимчука, О. Задорожной, Б. Кваснюка, С. Пирожкова, А. Сухорукова, И. Бланка, С. Гуткевича, Ю. Лукашина, Л. Рахлина, О. Яковлева и других. [1]

Уровень доходности учитывает все используемые и собственные активы, реализацию продукции и затраты на ее производство. Уровень перспективности отражает значение отрасли в экономике, устойчивость отрасли к спаду производства, обеспеченность перспектив роста собственных финансовых ресурсов и степень государственной поддержки решения развития отраслей. Уровень инвестиционных рисков учитывает уровень конкуренции инфляционной устойчивости продукции отрасли и уровень социальной напряженности.

Интегральный показатель рассчитывается на основании трех групп синтетических показателей с учетом пропорциональности их уровня:

- рентабельность деятельности - 65%;
- перспективы развития - 20;
- инвестиционные риски - 15%.

По этой методике было проведено исследования 44 подотраслей и соответствующий анализ по двум вариантам, то есть соотношение прибыли от реализации продукции (товаров и услуг) к сумме использованных активов; балансовой прибыли к сумме используемых активов.

Агропромышленный сектор в ближайшие двадцать лет войдет в тройку наиболее быстрорастущих во всем мире. Отечественное сельское хозяйство до 2020 года вырастет почти на треть, увеличив объемы производства на 29%. Такие цифры содержатся в совместном докладе ООН и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Основными факторами, стимулирующими рост агропромышленного комплекса, станут быстрые темпы урбанизации и рост доходов населения.

Наблюдается стремительное увеличение инвестиционных потоков в рынок недвижимости Украины. Все сегменты рынка недвижимости в Украине находятся в процессе роста и далеки от насыщения. Это позволяет инвесторам рассчитывать на быстрый возврат инвестиций и высокую прибыль. Значительные объемы иностранных фондов сосредоточены в районе гостиниц и ресторанов, строительстве торгово-развлекательных центров, а также на рынке аренды недвижимости. Интересным для инвесторов эксперты называют и производство конкурентоспособной на глобальных рынках продукции (например, продукции сталелитейной отрасли или химической промышленности).

Примечательно, что в 2013г. наблюдается уменьшение объема привлеченных инвестиций. Согласно заявлению Национального банка Украины за февраль 2013г. приток ПИИ в экономику страны сократился на 45% (до 492 млн. долл.) сравнительно с аналогичным периодом 2012г. [1] Основными получателями ПИИ в третьем квартале 2013г. были предприятия реального сектора экономики, в том числе предприятия, работающие в сфере недвижимости и аренды. За первые два месяца 2013 года иностранные инвесторы вложили 855 млн. долл. прямых инвестиций в Украину, что на 41,5% меньше, чем за аналогичный период в 2012 г., что объясняется временным ослаблением роста мировой экономики.

Тем не менее, тенденция улучшения инвестиционного климата Украины сохраняется, о чем свидетельствуют различные рейтинговые исследования (табл. 1.). Согласно результатам ежегодного рейтингового исследования Международной финансовой корпорации, Группы Мирового банка «Ведение бизнеса 2013», Украина улучшила свои позиции на 15 пунктов, поднявшись с 152 места на 137.

В Глобальном индексе конкурентоспособности 2012-2013гг. Украина продвинулась на 9 пунктов, заняв 73 место из 144. В Глобальном рейтинге экономической свободы, который составляют Heritage Foundation и Wall Street Journal, оценка свободы от коррупции в Украине снизилась с 24 до 23 пунктов.

Министерство доходов уверяет, что в течение нескольких лет Украина войдет в сотню лучших стран по ведению легкости бизнеса. С этой целью создана Государственная программа активизации экономики на 2013-2014 гг.[2] Документ предусматривает проведение структурных изменений в экономической и социальной жизни страны путем повышения эффективности государственного управления, модернизации базовых отраслей экономики, формирования благоприятной экономической среды для развития бизнеса и частной инициативы. Согласно прогнозам, выполнение программы позволит сохранить уровень инфляции в оптимальных пределах 5-6%, дефицит госбюджета на 2013 г. - 3,2% ВВП, прямой госдолг не более 30,6% от ВВП.

Также благоприятно влияет на развитие инвестиционной привлекательности Украины инвестиционная реформа 2011 г., направленная на формирование механизмов участия украинских инвестиционных проектов на международном инвестиционном рынке, создание инвестиционной инфраструктуры, в рамках которой будет внедрена система институтов и механизмов, упрощающих деятельность инвесторов в Украине. [3]

Таблиця 1

Рейтинг «Doing Business» в Україні як показatelj благоприприятствования инвестиционному климату [1]

Рейтинги по категориям	2013	2012	Изменение рейтинга
Легкость открытия бизнеса	137	152	+ 15
Процедуры (количество)	9	9	- 2
Время (дни)	22	24	+2
Стоимость (% от дохода на душу населения)	1,5	4,4	- 2,9
Минимальный капитал (% от дохода на душу населения)	0,0	1,8	- 1,8
Получение разрешений на строительство	183	182	- 1
Процедуры (количество)	20	20	Без изменений
Время (дни)	365	365	Без изменений
Стоимость (% от дохода на душу населения)	1262,6	1462,1	- 199,7
Преодоление неплатежеспособности	157	158	+1
Срок (лет)	2,9	2,9	Без изменений
Затраты (% стоимости собственности)	42	42	Без изменений
Норма возмещения (центов на 1 дол. США)	8,7	8,9	-0,2

Вывод. В заключение, стоит отметить тот факт, что украинский финансовый рынок имеет ряд безусловных ценностей: стабильные деньги и стабильные цены. Уверенно можно сказать, что Украина сформировала свою денежную и банковскую систему, а это надежный фундамент для финансовой стабилизации, которая формирует базовые условия для разворачивания инвестиционных процессов в Украине.

Изучение основных подходов оценки инвестиционной привлекательности страны, применяемых международными организациями, свидетельствует об отсутствии единой системы критериев, которые могли бы использоваться при оценке ее уровня. Создание системы стимулов направлено на привлечение инвестиций. Они включают налоговые льготы, передачу новым предприятиям госзаказов, предоставление услуг по оформлению таможенной документации, консультационных услуг, упрощение процедуры регистрации и лицензирования, финансовую поддержку, будут способствовать росту притока иностранных инвестиций.

Литература:

1. The International Bank for Reconstruction and Development: Doing Business 2013 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/11857/DB13_Full%20report.pdf
2. Вакулич М.М. Концепція управління інвестиційним кліматом України в умовах сучасної глобалізації [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Bmnef/2012_1_2/4.pdf
3. Гавришків І.Р. Сучасні проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2013_1/221.pdf

ТКАЧЕНКО К.І.,
асистент кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Інноваційна спроможність та технологічна готовність є невід'ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки, яка визначається як набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності економіки. Україна представлена у декількох доповідях та індексах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн і здійснюють їх рейтингування. Серед них Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму у Давосі, Індекс економіки знань Інституту Світового банку та Загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (ЗІІ), що

оцінюється компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії.

Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) є на сьогодні найбільш комплексним вимірювачем конкурентоспроможності країн, що узагальнює експертні оцінки більш ніж 1300 незалежних експертів з різних країн і сфер діяльності та дані офіційної статистики країн. ГІК формується на основі розрахунку 12 підіндексів, згрупованих у три групи залежно від домінування факторів розвитку країн: базові умови розвитку, фактори-катализатори або підвищувачі ефективності та фактори інновацій та розвитку.

Усі 12 складових конкурентоспроможності взаємопов'язані, мають тенденцію посилювати один одного, а слабка сторона в одній сфері частіше негативно впливає на інші сфери. Так важко буде досягти високого показника інновацій без достатньо освіченої та добре підготовленої робочої сили, здатної впроваджувати новітні технології, без належного рівня фінансування науково-дослідницьких робіт та без ефективного ринку товарів, який надає можливість просування інновацій на ринку.

За даними останнього звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність 2012-2013 рр., Україна посіла 73 місце серед 144 країн проти 81-го місця у 2011-2012 рр. (рис.1).

Вже декілька років наша країна з перемінним успіхом переходить від стадії розвитку, керованої базовими факторами (дешева сировина та некваліфікована робоча сила) до стадії, керованої ефективністю (ефективність ринків та інституцій, захищеність власності тощо).

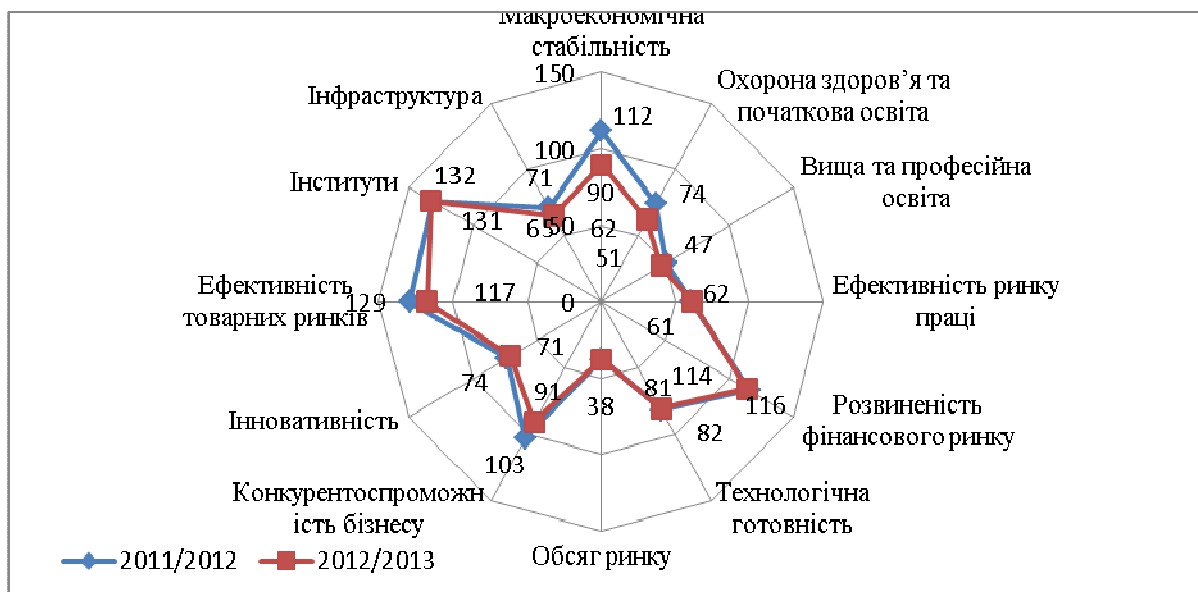


Рис.1 Позиції України в рейтингу Глобальної конкурентоспроможності (в розрізі складових) [1]

2007 року Міжнародна бізнес-школа INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization, WIPO) представляють аналітичну доповідь «Глобальний індекс інновацій» (Global Innovation Index), яка являє собою найбільш повний комплекс показників інноваційного розвитку по різних країнах світу. Глобальний індекс інновацій складений з 80 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Індекс розраховується як зважена сума оцінок двох груп показників: наявні ресурси та умови для проведення інновацій (Innovation Input) та досягнуті практичні результати здійснення інновацій (Innovation Output), що дає змогу об'єктивно оцінити ефективність зусиль з розвитку інновацій в тій чи іншій країні.

В 2012 році регіональними лідерами в області інновацій в цьому році стали наступні країни: Швейцарія в Європі, Сполучені Штати в Північній Америці, Сінгапур в Південно-Східній Азії та Океанії, Ізраїль в Північній Африці та Західній Азії, Чилі в Латинській Америці і Карибському басейні, Індія в Центральній та Південній Азії, Маврикій в Африці на південь від Сахари. Серед країн з низьким рівнем доходу лідером стала Кенія. Серед країн колишнього СРСР лідирує Естонія.

Україна у 2012 році посіла 63 місце в загальному рейтингу. Усього на 0,1 випередила Україну Македонія. Молдова, Росія і Румунія - зайняли в рейтингу 50, 51 і 52 місце відповідно. Польща піднялася на 44 місце.

Сильні сторони Україні пов'язані з розвитком знань (30 місце), якістю людського капіталу (48 місце), розвитком бізнесу (51 місце). Заважають же розвитку інновацій недосконалі інститути (117 місце), інфраструктура (98 місце), показники розвитку внутрішнього ринку (68 місце) і результати творчої діяльності (83 місце).

В результаті аналізу стану інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні встановлено, що державі починаючи з 1991 року, через непослідовність у проведенні науково-технологічної та інноваційної політики й її низьку ефективність, закріплюються тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу,

наслідком чого стає зниження конкурентоспроможності національної економіки, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зниження якості робочої сили, що обумовлює переміщення інтелектуального потенціалу нації в розвинені країни.

В сучасних умовах зростання ВВП України забезпечують низько- та середньотехнологічні галузі. Приріст ВВП за рахунок впровадження інновацій в Україні оцінюється всього у 0,7 – 1 %, в той час як у розвинутих країнах цей показник досягає 60 % і навіть 90 %. В умовах значного відставання економіки України за рівнем технологічного розвитку основним пріоритетом стратегії соціально-економічного розвитку України та забезпечення її конкурентоспроможності має стати формування ефективної національної інноваційної системи, оскільки інновації забезпечують більш високий рівень віддачі, ніж просте залучення додаткових ресурсів, що особливо актуально при їх дефіцитності, а максимально повний синергетичний ефект від інноваційної діяльності можна одержати лише шляхом розвитку інноваційної системи. Системний підхід до інноваційної діяльності являє собою єдино можливий спосіб подолання технологічного та економічного відриву України від розвинутих країн світу та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

В сучасних умовах України необхідно переглянути та законодавчо затвердити такі групи пріоритетів:

- пріоритети розвитку національної інноваційної системи;
- пріоритетні напрями наукових досліджень;
- пріоритетні напрями інноваційної діяльності;
- критичні галузі економіки, які потребують модернізації.

Розробка пріоритетів розвитку національної інноваційної системи та її елементів потребує визначення методологічних принципів, а саме:

- урахування всесвітніх закономірностей науково-технічного прогресу;
- орієнтація на розвиток тих наукових досліджень, які стануть ядром VI технологічного укладу та на впровадження у виробництво технологій V технологічного укладу;
- врахування наявного науково-технічного потенціалу (організаційної, матеріально-технічної, кадрової складових) і можливостей його розвитку;
- можливість використання результатів досліджень тих наукових шкіл, які історично є найбільш розвинутими в країні;
- врахування можливих розмірів внутрішнього і зовнішнього ринків інноваційної продукції;
- можливість фінансового забезпечення реалізації всіх стадій інноваційного процесу;
- урахування наявності та можливості розвитку необхідних елементів інноваційної системи;
- орієнтація на наявні або потенційні взаємозв'язки «наука – виробництво» (тобто елементи інноваційної інфраструктури).

Зараз в Україні треба сформулювати конкретні пріоритетні напрями як наукової, так і інноваційної діяльності. Необхідність виділення окремо пріоритетів наукової та інноваційної діяльності пов'язана, по-перше, з гострою необхідністю забезпечення конкурентоспроможності України вже зараз, а по-друге, із значним часовим лагом між фундаментальними розробками та впровадженням їх результатів у виробництво. При розробці пріоритетів наукової діяльності необхідно орієнтуватися на більш тривалу перспективу, на наступний VI технологічний уклад, а формування пріоритетів інноваційної діяльності припускає врахування наявних можливостей посилення конкурентоспроможності країни та орієнтацію на виробництво продукції поточного V технологічного укладу. Таким чином, не дивлячись на те, що пріоритети наукової та інноваційної діяльності взаємопов'язані необхідно чітко їх розмежовувати.

В рамках інноваційної системи необхідно вирішити проблему залежності економіки України від імпорту, що пов'язано з визначенням критичних галузей, тобто найбільш важливих для забезпечення стабільного економічного зростання. Галузі такої групи не обов'язково мають належати до вищих технологічних укладів, але технологічне оновлення та модернізація цих галузей дасть змогу країні зменшити залежність від коливань світових ринків та забезпечить базовий рівень конкурентоспроможності. Можна запропонувати такий перелік критичних пріоритетів для України:

- технологічне переоснащення агропромислового комплексу;
- модернізація легкої промисловості;
- підвищення стандартів хімічної галузі;
- орієнтація галузей машинобудування на створення високотехнологічної продукції широкого споживання;
- енергозбереження на всіх рівнях.

Для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні запропоновано наступні напрями удосконалення ефективності інноваційно-інвестиційної політики:

1. Удосконалення управління у сфері інновацій
2. Активізація інноваційної діяльності на підприємствах
3. Поєднання потенціалу сфери досліджень і розробок з промисловістю
4. Підвищення рівня інноваційної діяльності в регіонах
5. Розвиток інноваційної культури
6. Конкурентоспроможність на світовому ринку у сфері екоінновацій.

Запропоновані заходи можна охарактеризувати як рамкові удосконалення, нові програми чи порядок

фінансування, а також зміни або законодавчих (нормативних) умов.

Сьогодні спостерігаються тенденції подальшого технологічного відставання від розвинутих країн світу та зниження конкурентоспроможності економіки України. Орієнтація на базові фактори виробництва може остаточно перетворити її на сировинний придаток країн-лідерів, а це є загрозою національної безпеки України. Тому формування пріоритетів, які мають бути орієнтованими на інноваційне забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, є обов'язковим і виконання запропонованих заходів має сприяти наближенню України до економіки знань.

Література

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа. - 2008. – 272 с.
2. Дослідження INSEAD: Глобальний індекс інновацій 2012 : [Електронний ресурс] // Centre Corporate Social Responsibility Development. - Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org/interes/dosludjennya_insead_global_undeks.html
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України» : [електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – №19-20. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

ТОЦИНА Є.Р.,
студентка II курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНІЙ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

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. [3]

Важливу роль в розвитку національної економіки будь-якої країни світу відіграють іноземні інвестиції, Україна в даному випадку не є винятком. Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу та ін.

В Україні процес розміщення інвестицій відбувається не без участі держави, існує інвестиційне законодавство, яке адаптовано до норм ЄС, та діють 50 міжнародних угод, предметом яких є захист та сприяння інвестиціям, та це все на теоретичному декларативному рівні. На практиці, з метою розвитку вітчизняної економіки, міжнародні угоди та акти мають стимулювати державний менеджмент по усій його вертикалі до освоєння іноземних інвестицій (акціонерного капіталу транснаціональних корпорацій), як локомотиву для розвитку тих галузей, об'єкти яких становлять собою значний не реалізований потенціал розміщення виробничих потужностей та капіталів.

Аналіз іноземних інвестицій показав, що обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій на 31 грудня 2012 р. склав 54,462 млрд дол., що на 8,2% більше обсягів інвестицій на початок 2012 р., та в розрахунку на душу населення становить 1,199 тис. дол. В таблиці 1 зазначені основні країни-інвестори іноземного акціонерного капіталу, які розмістили свої активи в українській економіці в якості прямих інвестицій у 2012 році.

Як бачимо, обсяги прямих інвестицій в економіку нашої держави за 2012 р. становлять 8.20% приросту в порівнянні з початком 2012 року. Основною країною інвестором являється Кіпр, обсяги інвестування якого збільшилися лише за 2012 рік на 3919.9 млн.дол., від 13355.2 млн.дол. до 17275.1 млн.дол, що в свою чергу становить 31,72% інвестицій вкладених усіма країнами світу в українську економіку станом на 31.12.2012р. Збільшивши власний капітал на 29.35%, кіпрські інвестори стали лідерами відносного та абсолютного приросту обсягів капіталів серед усіх основних країн-інвесторів, а збільшення загального показника прямих іноземних інвестицій було забезпечено в основному Кіпром. Німеччина, яка є другою країною за обсягом прямих інвестицій в українську економіку, навпаки – скоротила свої активи в Україні на 1074.0 млн.дол, з 7391.0 млн.дол. до 6317.0 млн.дол., тобто на 14.53% від того капіталу, який був залучений до української економіки з початку інвестування в економіку нашої держави. Наростили обсяги прямих інвестицій країни, що відомі нам розвинутою банківською системою – Віргінські Острови (Брит.) – на 218.9 млн.дол., Нідерланди – 270.6 млн.дол. та Швейцарія – 158.5 млн.дол. Також незначний ріст обсягів інвестицій (акціонерного капіталу) продемонструвала Російська Федерація – з 3600.4 до 3785.8 млн.дол., що становить 185.4 млн.дол., та (5,15%) відповідно.

Аналіз галузевої структури прямих іноземних інвестицій відповідно до основних галузей національного господарства України відображено на рисунку 1.

Розподіл прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу) за 2012 р. [2]

Країни світу	Обсяги інвестицій станом на				Приріст	
	01.01.2012		31.12.2012		млн. дол. США	у % до млн. дол.. США
	млн. дол.. США	у % до загального підсумку	млн. дол.. США	у % до загального підсумку		
Всього	50333,9	100%	54462,4	100%	4128,5	8,20%
у т. ч. у країні ЄС	39982,5	79,43%	42979,3	78,92%	2996,8	7,50%
Кіпр	13355,2	26,53%	17275,1	31,72%	3919,9	29,35%
Німеччини	7391,0	14,68%	6317,0	11,60%	-1074	-14,53%
Нідерланди	4898,0	9,73%	5168,6	9,49%	270,6	5,52%
Австрія	3418,8	6,79%	3401,4	6,25%	-17,4	-0,51%
Велика Британія	2593,4	5,15%	2556,5	4,69%	-36,9	-1,42%
Віргінські Острови (Брит.)	1666,0	3,31%	1884,9	3,46%	218,9	13,14%
Франція	2260,4	4,49%	1765,3	3,24%	-495,1	-21,90%
Швеція	1756,8	3,49%	1600,1	2,94%	-156,7	-8,92%
Швейцарія	947,7	1,88%	1106,2	2,03%	158,5	16,72%
Інші країни ЄС*	1695,2	3,37%	1904,2	3,50%	209,0	12,33%
з країн СНД:	3945,4	7,84%	4269,0	7,84%	323,6	8,20%
Російська Федерація	3600,4	7,15%	3785,8	6,95%	185,4	5,15%
інші країни СНД*	345,0	0,69%	483,2	0,89%	138,2	40,06%
Інші країни*	6406,0	12,73%	7214,1	13,25%	808,1	12,61%

Найбільша частка прямих інвестицій надходить до промисловості України, на другому місці це фінансова діяльність, найменше інвестицій надходить до інших галузей національного господарства. Що стосується інвестицій, які надходять з України до інших країн світу, то слід зазначити, що їх обсяг в 2012 р. склав 6,481 млрд дол. Якщо порівняти цей показник з 2011 р., то можна побачити, що він дорівнював 6,898 млрд дол., тобто це на 6% більше ніж у 2012 році.

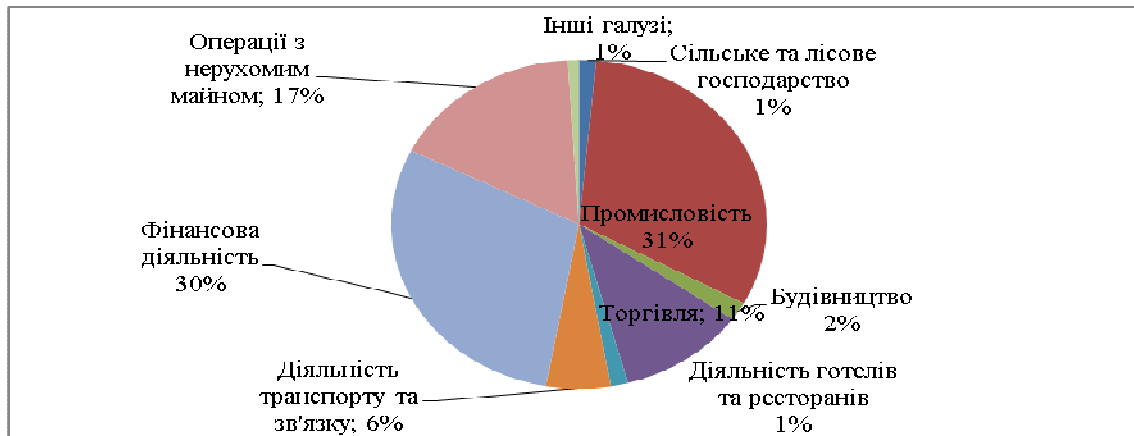


Рис 1. Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності станом на 31.12.2012 р.[1]

Прямі інвестиції з України здійснено до 49 країн світу, переважна їхня частка спрямована до Кіпру (91,76%), що славиться своєю офшорною зоною. В тому числі у країні ЄС Україна інвестувала 6,046 млрд дол. (93,3% загального обсягу), в країні СНД – 340 млн.дол. (5,2%), в інші країни світу - 95,3 млн. дол. (1,5%).

Виходячи з такої значної долі Кіпру (91,76%) в процесі інвестиційної діяльності вітчизняних акціонерних капіталів за кордоном, доречно зупинитися на аналізі галузевої структури інвестованих капіталів до цієї острівної держави. Зважаючи на перелік галузей економіки Кіпру, в яких розміщені кошти українських інвесторів в розмірі 5810.5 млн.дол. то згідно даних Держкомстату, їх існує дві - операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, з показником у 5331.80 млн.дол. (91,76%), а також фінансова діяльність 442.70 млн.дол. (7,62%), для інших галузей відповідно залишається 36.00 млн.дол. (0,62%). Українські інвестори, вкладаючи кошти в кіпрську економіку не цікавляться туристичним та ресурсним потенціалом цієї країни, а переймаються лише сферою послуг, яка пов'язана з інжинірингом, орендою, операціями з нерухомістю.

Проаналізувавши рух прямих іноземних інвестицій в Україну та прямих іноземних інвестицій з України в економіку країн світу, можна сформулювати висновки:

- відтік прямих іноземних інвестицій розвинених країн світу, які розміщували свої активи в основному в технологічних галузях національного господарства свідчить про погіршення інвестиційного клімату в Україні, причинами якого є: політична нестабільність, непередбачуваність та непрозорість державної політики, недосконалість правового середовища, обтяжлива фіскальна та митна політика, «клановість» економіки. З іншого боку, нарощування обсягів інвестицій від господарчих суб'єктів держав, в яких й так великі проблеми з коштами і відомі вони далеко не розвинутою економікою, а розташуванням на їхній території офшорів – свідчить про непрозорість інвестиційної політики в Україні.

- обсяги прямих іноземних інвестицій, які прямують з України до економік іноземних держав (89,6% прямують до Кіпру), зосереджуються в основному в невиробничих галузях економіки (83,13% з яких належать лише одній галузі – операціям з нерухомістю, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям), як мінімум свідчать про відсутність інвестиційної політики держави в напрямку зосередження капіталів на власній території та ставлять чимало запитань до власників акціонерних активів, які монополюють з однієї області в невиробничу галузь однієї лише країни розміщують мільярди інвестицій.

Література:

1. Аналіз руху прямих іноземних інвестицій Україні за 2012 рік. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-ruhu-pryamih-inozemnih-investicij-akcionernogo-kapitalu-v-ukrayini-za-2012-rik>
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність/Т.В Майорова. – К.: ЦУЛ, 2009.—479с. [Електронний ресурс].— Режим доступу: https://www.google.com/url?q=http://pidruchniki.ws/14821111/investuvannya/osnovni_napryami_mizhnarodnoyi_investitsiynoi_diyalnosti

ХРИСТОФОРОВА В.А.,
студентка II курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

ДЕРЖАВНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Відомо, що інновація означає нововведення, а інноваційна політика держави – це вплив держави на інноваційну діяльність за допомогою прямих та опосередкованих важелів правового та економічного регулювання задля розвитку науки і техніки та інноваційних процесів.

Основними принципами державної інноваційної політики є: орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності тощо.

Серед вчених, що розглядають проблематику активізації інноваційної діяльності як фактор економічного зростання можна відзначити прізвища таких авторів як: Мірошник І.М., Рогожин В.Д., Смоляр Н.Л., Федулова Л.І., Чухрай Н.І., Амоша О. та інші. [1].

Слід сказати, що в Україні в сучасних умовах не розробили ефективний механізм державного фінансування інноваційної діяльності. Це питання практично зовсім випадає з поля зору держави. У зв'язку з цим, мета дослідження - вивчення та аналіз інноваційної політики, а також надання теоретичних рекомендацій. Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на соціально-економічний розвиток, що відбувся протягом останніх 20-30 років. Нові технології докорінно і швидко змінили структуру світової економіки. Виявилось, що неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового-технологічного укладу (чи зволікання з цим) не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації і відсуває її на периферію світових економічних процесів.

В умовах кризової ситуації, коли спотворюється економічна інформація, що гальмує процес економічного, соціального, наукового і т.д. розвитку, погіршується демографічна обстановка, спостерігаються коливання кон'юнктури на ресурси тощо, особливо гостро стоїть питання про інноваційний розвиток національної економіки. У зв'язку з цим, чітко видно необхідність аналізу сутності і тенденцій розвитку інноваційного потенціалу, а також формування на його основі подальших методів, що дозволить глобальним чином перетворити економіку в цілому.[3].

Необхідно відзначити, що інновації є найважливішим засобом вирішення основних соціально-економічних проблем, таких як: підвищення економічної ефективності, поліпшення умов праці, охорони навколишнього середовища, як результат удосконалення матеріально-технічної бази виробництва і т.д. Але сьогоднішню ситуацію, що склалася в Україні, відрізняє те, що наявність в країні значних фундаментальних і технологічних засобів не сприяє підвищенню активності інноваційної діяльності, це пов'язано з браком власних коштів у підприємств і недостатністю бюджетного фінансування. У даному питанні можна виділити два види факторів перешкоджають інноваційної діяльності:

1) економічні фактори, які створюють великі труднощі і характеризуються відсутністю власних коштів, високими кредитними ставками, недостатньою фінансовою підтримкою з боку держави, високим економічним ризиком і тривалими термінами окупності нововведень;

2) виробничі фактори, які включають у собі низький інноваційний потенціал підприємств, слабку інформованість про нові технології та ринки збуту, відсутність можливостей кооперування з іншими підприємствами та науковими організаціями.[2].

В даний час система стратегічного управління інноваційним розвитком ще не сформована. Державні інноваційні програми практично відсутні, а науково-технічні - вкрай розпливчасті. Виходячи з цього, можна сказати, що держава не виконує свою інноваційну функцію, що неприпустимо в сучасних умовах при необхідності підвищити ефективність роботи економіки і «вийти» на світовий ринок. За словами голови Товариства збереження британської науки Річарда Джойнер: "Якщо ми не конкуруємо в науці, якщо ми не конкуруємо в технологіях, то ми не конкуруємо взагалі - і крапка". Виходячи з досліджень зарубіжної практики та власного досвіду, можна стверджувати, що однією з основних цілей державної політики має бути розвиток науково-технічного прогресу. Рекомендації з нововведень найбільш розвинених країн досить значні і великі - від державної підтримки технологічних нововведень та інвестицій в інфраструктуру до постачання маркетинговою інформацією і субсидування експорту. Інноваційна діяльність, в широкому сенсі, передбачає реалізацію процедур щодо створення, придбання, освоєння і поширення нових і вдосконалених видів продукції, послуг, технологій, сировини і матеріалів, методів організації виробництва та управління.

Якщо проаналізувати стан інноваційної діяльності в Україні, то слід зауважити, що у 2012р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1758 підприємств, або 17,4% обстежених промислових підприємств (у 2011р. - 1679 підприємств, або 16,2%).

Впровадженням інновацій у 2012р. займалися 1371 підприємство (78% загальної кількості інноваційно активних). Впроваджували інноваційні види продукції 704 підприємства, кількість яких становила 3403 найменувань, з них 962 - машини, устаткування, прилади, апарати. Нові технологічні процеси у звітному періоді запровадили 598 підприємств. Їхня кількість склала 2188 процесів, у тому числі маловідходних,ресурсозберігаючих - 554.

У 2012р. 1037 підприємствами реалізовано інноваційної продукції на 36,2 млрд.грн., або 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2011р. відповідно 42,4 млрд.грн. та 3,8%). Реалізацію продукції за межі України здійснювали 332 підприємства, обсяг якої склав 36,9% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, у тому числі в країні СНД - 24,7%.

Майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції склав 14,5 млрд.грн., більш ніж половину якої (52,4%) 105 підприємств поставили на експорт. Слід зазначити, що більшість підприємств у звітному періоді (85,7%) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг склав 21,7 млрд.грн., 26,6% якої 260 підприємств реалізували за межі України.[5].

В Україні в даний час неможливий системний інноваційний процес. Занадто велика кількість ендогенних (внутрішніх) і екзогенних (зовнішніх) факторів гальмування інновації не було усунуто або не досягнуто. Загальносистемний інноваційний процес може початися за умови створення для нього сприятливих умов спільними зусиллями держави, підприємців та окремих особистостей - якщо в одній або декількох позиціях, складових перешкода інноваційному процесу відбудуться позитивні зрушення. Для прискорення формування системного інноваційного процесу та успішного подолання описаних проблем доцільно створення Національної інноваційної системи (НІС).

Тому, якщо ми розуміємо інновацію як процес, ми повинні визнати і наявність сил опору цьому процесу, позначивши їх, хоча б у першому наближенні, в економічній інтерпретації. Важливість цієї дії диктується необхідністю побудови ефективних конструкцій системи управління інноваційним процесом.[4].

Література:

1. Мірошник І. М. Стратегічне планування інноваційного розвитку високотехнологічних галузей. //Фінанси України / І.М. Мірошник - 2004. - С. 84-88
2. Рогожин В.Д. Методичні підходи до вибору напрямків інноваційного розвитку підприємства// Економіка і прогнозування./ В.Д. Рогожин, О.Д. Тищенко - 2004. - № 4. - С. 130-140.
3. Смоляр Н.Л. Государственная инновационная политика и условия ее реализации на предприятиях//Экономика Украины / Н.Л. Смоляр - 2009. - №7. - С. 28-35.
4. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України // Економіка і прогнозування / Л.І. Федулова - 2010. - № 3. - С. 58 - 76.
5. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2012 році [Електронний ресурс]: за даними Державна служба статистики України - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

Інтенсифікація міжнародних економічних відносин, що ґрунтується на об'єктивній еволюції міжнародного поділу праці, їх подальша лібералізація, що забезпечується розвитком багатосторонньої системи регулювання міжнародних економічних відносин, в умовах розвитку глобальної економіки призводять до подальшого розширення, в першу чергу, міжнародного товарообміну, збільшення міграції факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технологій та знань), більша частина яких припадає на головних суб'єктів світового господарства – транснаціональних (мультинаціональних) корпоративних структур.

Рушійною силою світової економіки є технічні нововведення, які не мають національних особливостей. Розвиток на основі інноваційної діяльності (а не традиційних чинників виробництва й інвестицій) припускає, що основою економічної динаміки стають наука і наукоємні галузі виробництва.

Науково-технічні інновації забезпечують той або інший ступінь конкурентоспроможності окремих виробників, національної економіки в цілому. Держави світу, які визначили науку і освіту – пріоритетами свого розвитку, забезпечують основну частину виробництва та експорту високотехнологічної продукції. Протягом останніх десятиріч глобальні витрати на науково-дослідні роботи швидко зростали і досягли 128 трлн.дол. Для них характерна дуже висока концентрація в невеликій кількості країн: на країни Північної Америки припадає 35,6%, на європейські країни – 24,4%, країни азійсько-тихоокеанського регіону 34,9% [1].

Під впливом науково-технічної революції у другій половині XX століття інноваційний чинник розвитку став домінуючим у забезпеченні конкурентоспроможності як окремих підприємств і галузей, так і національних економік в цілому. Інноваційна діяльність життєво важлива для економічного зростання і розвитку будь-якої національної економіки. Проте далеко не кожна національна економіка здатна виробляти і споживати інновації. Забезпечення стійкості економічного розвитку вимагає постійних технологічних зусиль з боку вітчизняних підприємств, відповідної державної політики у сфері науки і техніки, головною стратегією якої стає забезпечення соціально-економічних, організаційних, правових умов для формування й ефективного використання науково-технічного потенціалу з метою освоєння світового ринку товарів і послуг. З підвищенням наукоємності виробництва зростає потреба в розвитку і використанні інноваційного потенціалу країни.

У розвинених країнах світу випуск і експорт наукоємної продукції на 85-90% забезпечує приріст ВВП. Хоча й для країн, що розвиваються, розвиток експорту високотехнологічної продукції стає важливим завданням національної стратегії економічного розвитку. Особливо ця тенденція спостерігається серед країн Азійсько-тихоокеанського регіону, серед яких лідером, безумовно є Китай, питома вага якого у загальносвітовому експорті високотехнологічної продукції зросла протягом 2000-2010рр. з 8% до 22% [2].

Процес формування сучасного інноваційного простору почався в післявоєнний період і був пов'язаний з активізацією науково-технічної політики в розвинених країнах та з посиленням конкуренції між ними як в економічній, так і у військово-промислових сферах. Механізми післявоєнного перерозподілу влади були якісно змінені нафтовою кризою 1970-х років, яка викликала необхідність глибокої системної модернізації в національних економіках країн-імпортерів нафти. За рахунок ефективної державної політики в Японії було якісно змінено промислову структуру в напрямі одержання енергозберігаючої, технологієінтенсивної продукції з більш високою доданою вартістю. Подальший розвиток інноваційна сфера отримала за рахунок переходу на корпоративну основу та посилення транснаціоналізації світової економіки. Це стимулювало появу на світових ринках нових суб'єктів (Республіка Корея, Малайзія, Таїланд, Індонезія, Китай та ін.), які почали освоювати виробництво стандартизованої продукції, користуючись своїми конкурентними перевагами в дешевій робочій силі. Такий перерозподіл праці в світовому господарстві стимулював у 1990-х роках впровадження в індустріально-розвинених країнах якісно нового принципу соціально-технологічної організації господарського процесу, в основі якого лежить:

- 1) заміна механічних, електричних і електромеханічних систем на електронні;
- 2) мініатюризація елементів, відкриття транзисторів;
- 3) перетворення інформації у цифрову форму;
- 4) програмне забезпечення, яке дає швидко розв'язувати завдання будь-якого рівня складності;
- 5) фотоніка – ключова технологія транспортування у надчистому склі або оптичному волокні великих обсягів цифрових даних за допомогою лазера.

Таким чином, можна виділити такі сучасні тенденції розвитку світового інноваційного простору. Основними центрами сучасного світового інноваційного простору є США, Японія та країни ЄС, які формують основну тріаду у світовому інноваційному просторі. В основі цього процесу лежить: інтеграція науки та бізнесу, розвиток інноваційної інфраструктури, збільшення обсягів фінансування ТНК інноваційних проектів та державних витрат на НДДКР. Одночасно, посилюється роль країн, що розвиваються, особливо Азійсько-Тихоокеанського регіону) у розвитку високотехнологічного експорту. Саме між тріадою зосереджено основна

конкурентна боротьба на світовому ринку інновацій, що сприяє розвитку каналів обміну наукоємних технологій, в першу чергу через інституційний розвиток транснаціональних структур.

Для сучасного стану світового інноваційного простору є характерним й висока частка витрат на НДДКР у ВВП розвинутих країн світу (витрати США на НДДКР становлять 2,9% ВВП, Японії – 3,3% ВВП, ЄС – 1,9% ВВП [2]. Валові внутрішні витрати на дослідження на душу населення в ЄС в цілому становлять близько 608 дол., що вдвічі нижче рівня витрат США (1306,0дол.). Фінансування дослідницьких робіт є недостатньо збалансованим між приватним бізнесом та державою. Показник питомої ваги державного сектора країн ЄС у фінансуванні науково-дослідних робіт є одним з найвищих серед розвинутих країн (33,5% від валових внутрішніх витрат на науково-дослідні роботи). Одночасно, європейський приватний бізнес значно нижчий рівень фінансування, порівняно з іншими високо розвинутими країнами: в США цей показник складає – 67,3%, в Японії – 77,7%, тоді як в ЄС – 55,0%. Найвищий рівень фінансування НДДКР забезпечує бізнес-сектор Люксембургу – 76,0%, Фінляндії – 70,3%, Німеччині – 67,9%, Швеції – 64,0%.

В умовах постійної міжнародної конкуренції, що загострюється, лідерство в науково-технічній сфері формує основу національної безпеки країни. Конкурентна боротьба розгортається не стільки за володіння капітальними ресурсами і матеріальними цінностями, скільки за здатність до розробки і впровадження інновацій. Саме тому вища освіта в країнах світу є важливим об'єктом цілеспрямованої державної політики, яка спрямована на вирішення конкретних політичних, економічних, соціокультурних завдань через відповідні урядові програми і плани.

Країни, які зможуть забезпечити розвиток освіти і науки, у майбутньому можуть розраховувати на провідну роль у світовій економіці, на роль лідера в багатьох галузях діяльності та протистояти тиску інших розвинутих країн, у першу чергу США і Японії. Держави світу, які визначили пріоритет в розвитку науки і освіти сьогодні забезпечують основний обсяг виробництва та експорту високотехнологічної продукції. Сьогодні майже 58% світового ринку цієї продукції припадає на країни ЄС, США, Китай і Японію. Серед країн ЄС основний внесок в експорт високотехнологічних продуктів забезпечують Німеччина, Франція, Великобританія, Нідерланди.

Підсумовуючи вищевикладене, можна визначити, що першочерговим завданням для кожної національної економіки є стимулювання і забезпечення прискореного інноваційного розвитку. Це передбачає формування та ефективне функціонування інноваційної моделі розвитку, що включає створення інституційного устрою національної економіки, визначення пріоритетів інноваційного розвитку національної економіки, впровадження механізму фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, інтеграцію до світової науково-технічної системи тощо.

Література:

1. Science and Engineering Indicators 2012. – Arlington VA: National Science Foundation, 2012. - 591p.
2. United Nations Conference on Trade and Development [Official website]. – URL: <http://unctad.org>

ЧОРНОМОРЕЦЬ С.О.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Роль ТНК на міжнародному ринку інвестицій зростає. На їх частку припадає переважна кількість угод. Прямі іноземні інвестиції здійснюються, як правило, шляхом створення нових підприємств або придбання існуючих місцевих фірм, що забезпечує зростання обсягів виробництва.

Поряд із інвестиційною діяльністю інтенсифікувалося міжфірмове співробітництво ТНК різної національної приналежності у галузі НДДКР, обміну новими технологіями, спільного використання постачальницьких та розподільних мереж. Це, у свою чергу, дозволило виявити довготривалу користь від транснаціонального комплексу, дії якого є важливими для національної господарської системи.

Останніми роками активно розвивають свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн. Галузева структура ТНК достатньо широка: 60% міжнародних компаній зайнято у сфері виробництва (перш за все вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві.

Серед факторів, що суттєво вплинули на діяльність ТНК протягом останніх років, слід виділити економію на масштабах, диференціацію продукції, наукоємність виробництва, концентрацію каналів розподілу, потенціал трансфертного ціноутворення, роль уряду, ріст технологічних можливостей, величину витрат транспорту та зв'язку тощо. Результат взаємодії національних економік та ТНК визначається як умовами проведення трансграничних операцій в окремих галузях, так і специфічними особливостями ТНК, які реалізують інвестиційні проекти (рис. 1) [3].

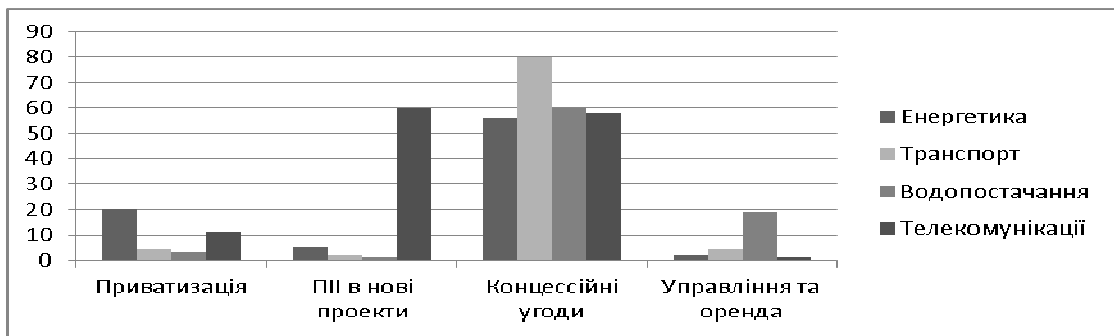


Рис. 1. Основні форми участі ТНК в інфраструктурних проектах за 2012, %

Для ТНК не є пріоритетними капіталовкладення в нові інвестиційні проекти. Крім того, ці компанії зацікавлені в найбільш прибуткових секторах економіки. Вони не прагнуть робити капіталовкладення в ті галузі, де термін їх окупності достатньо тривалий. Єдина країна в світі, яка може диктувати умови та сфери для прямих іноземних інвестицій – Китай. Вони мають настільки привабливий інвестиційний клімат, що дозволяють собі вводити квоту (обмеження) на обсяг капіталовкладень в їх економіку на рік [1].

Звичайно між інвесторами виникає справжня конкуренція. Тому можливість інвестиційної діяльності отримує та компанія, що виконає додаткове інвестування в соціальну сферу, або інвестиційний ефект, який стане стимулом для подальшого розвитку інших суміжних галузей.

Існує пряма залежність між обсягами інвестицій та кількістю зайнятих - скорочення обсягів інвестицій вплинуло на скорочення кількості зайнятих, починаючи з 2008 р. Ця тенденція співпадає і в 2008-2010 рр.: скорочення кількості зайнятих у 2008 та 2009 рр., збільшення кількості зайнятих на підприємствах, починаючи з 2010 р. Утримувати сталу зайнятість та вистояти в конкурентній боротьбі на фоні жорсткої конкуренції стає складніше. Результати щорічного дослідження ЮНКТАД інтернаціоналізації рівнів найбільших у світі ТНК відображають глобальні тенденції в галузі міжнародного виробництва. Зарубіжні продажі 100 найбільших ТНК у світі збільшилися майже на 20% у 2011 році, в той час як їх продажі на внутрішньому ринку, в основному в країнах з розвинутою економікою, зросли на 13%.

Усі показники міжнародного виробництва ТНК (прямі інвестиції, продажі, експортно-імпорتنі операції, зайнятість іноземних філіалів) в останні десятиріччя зростали більш швидкими темпами, ніж світовий валовий продукт, світова торгівля або сукупна величина валових внутрішніх інвестицій усіх країн. Протягом останніх двох десятиліть кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій за темпами зростання більш ніж у двох випереджав показник світових валових інвестицій в основний капітал (табл. 1). Це свідчить про те, що міжнародне виробництво стає дедалі важливішим елементом світової економіки. Інші показники теж підтверджують цю тенденцію.

Таблиця 1

Сучасні масштаби діяльності ТНК, млн. дол. США [4]

	1990	2005-2007 (середній докризовий показник)	2010	2011	2012
Приплив ПІІ	207	1 491	1 409	1 652	1 351
Вивіз ПІІ	241	1 534	1 505	1 678	1 391
Обсяг припливу ПІІ	2 078	14 706	20 380	20 873	22 813
Обсяг вивозу ПІІ	2 091	15 895	21 130	21 442	23 593
Прибуток від припливу ПІІ	75	1 076	1 377	1 500	1 507
Прибуток від вивозу ПІІ	122	1 148	1 387	1 548	1 461
Трансграничні ЗіП	99	703	344	555	308
Обсяг продажу зарубіжних філіалів	5 102	19 579	22 574	24 198	25 980
Додаткова вартість зарубіжних філіалів	1 018	4 124	5 735	6 260	6 607
Загальні активи зарубіжних філіалів	4 599	43 836	78 631	83 043	86 574
Експорт зарубіжних філіалів	1 498	5 003	6 320	7 436	7 479
Зайнятість в зарубіжних філіалах (тис. осіб)	21 458	51 795	63 043	67 852	71 695
Світовий ВВП	22 206	50 319	63 043	70 221	71 707
Світові валові внутрішні капіталовкладення	5 109	11 208	13 940	15 770	16 278
Роялті та ліцензійні платежі	27	161	215	240	235
Світовий експорт товарів та послуг	4 382	15 008	18 956	22 303	22 432

Щодо географічного розподілу, то найбільш інвестиційно привабливими залишаються Південна і Південно-Східна Азія та Латинська Америка, де помітним було значне зростання припливу іноземного капіталу у 2011 р., тоді як помітне зниження інвестиційних потоків в економічно розвинені країни. За умов активізації міжнародної інвестиційної діяльності зростають і основні показники діяльності ТНК, зокрема у 2010 р. додана вартість в межах світового виробництва ТНК становила 16 трлн. дол. США., обсяги продаж та додана вартість закордонних філіалів відповідно 33 трлн. дол. і 7 трлн. дол., а їх експорт перевищив 6 трлн. дол. (1/3 від глобального експорту).

Можна зробити висновок, що капіталовкладення за рубіж домінують над капіталовкладення у національний ринок, так само і пряме інвестування за рубіж домінує над прямим інвестуванням на національному ринку.

Світовий досвід підтверджує життєвість і ефективність об'єднання капіталу в рамках транснаціональних корпорацій, що дозволяє прискорити оборот фінансових ресурсів, скоротити витрати за рахунок розвитку усередині транснаціональних корпорацій систем взаємозаліків і платежів, збільшити частки ресурсів у грошовій формі і мобільність перерозподілу, можливість підписання важливих договорів. Виникнення транснаціональних корпорацій є не тільки закономірним кроком у розвитку міжнародних економічних відносин, але і необхідним етапом реорганізації промислової структури.

Література:

1. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України / Е. Молчанова. – Київ: Дослідження Фонду ім. Фрідріха Еберта, 2012. – 20с.
2. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: [підручник] / О.І. Рогач. - К.: Либідь, 2005. - 720 с.
3. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>
4. World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development. – New York and Geneva: United Nations, 2013. – 264р.

**СЕКЦІЯ
ПРОБЛЕМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

БУШЛЯ Є.С.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Сьогодні багатогалузевий машинобудівний комплекс - потужний сектор промисловості України, який об'єднує понад 11 тисяч підприємств. Серед 38 секторів економіки він посідає четверте місце за обсягом випуску продукції після таких секторів, як виробництво харчових продуктів, металургійне виробництво та торгівля. У машинобудуванні працює п'ята частина від усіх зайнятих у промисловості працівників та зосереджено понад 15% вартості основних засобів (табл.1).

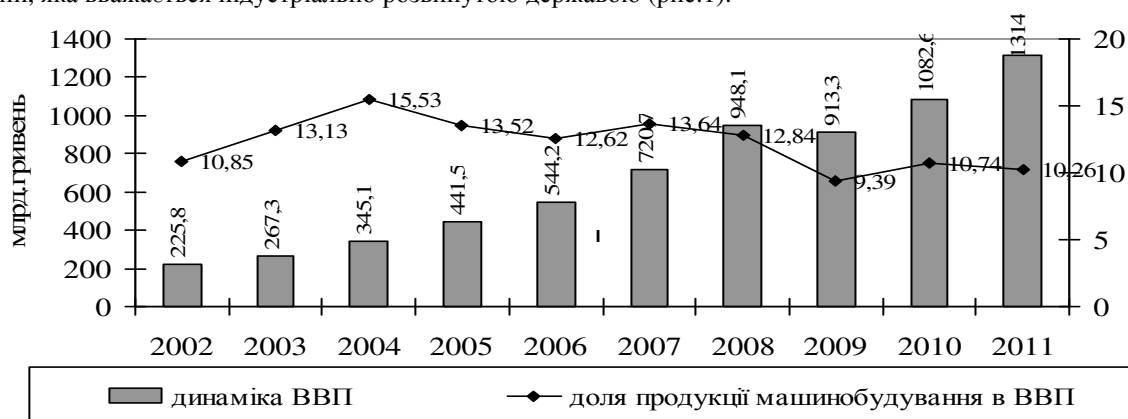
Таблиця 1

**Динаміка показників, які характеризують розвиток машинобудівної галузі України
(2001-2011 рр.)**

Показник	Рік											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	21,5	24,5	35,1	53,5	59,7	68,7	98,4	121,8	85,8	116,3	154,2	
Індекс промислової продукції, %	118,8	111,3	135,8	128	107,1	111,8	119	100,3	55,1	136,1	117,2	
Кількість підприємств	10345	10898	11150	11267	11448	11502	11537	11429	11388	11580	11278	
Середньорічна кількість найманих працівників, тис. осіб	958	867	810	793	773	776	783	771	765	780	775	
Ступінь зносу основних фондів, %	57,1	59,3	61,4	58,5	62	63,2	68,9	63,2	64,9	65,3	61,5	
Наявність основних фондів на кінець року, млн. грн.	50590	51690	54233	50544	58488	62285	89678	90235	90632	92402		
Індекс заробітної плати, %	144	125,3	128,3	128,9	128,1	129,2	131	128,8	130	131,3	141,2	

Недостатність сучасного обладнання дуже гальмує розвиток сектору. Повільно вирішуються проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі, подальшої зміни структури товарного виробництва та розвитку наукомісткого машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції.

Слід зауважити, що частка машинобудування в структурі промисловості та ВВП України є невеликою, для країни, яка вважається індустріально розвинутою державою (рис.1).



**Рис.1. Питома вага продукції машинобудування у ВВП України
2002-2011 рр., млрд.гривень**

Динаміка основних показників розвитку підприємств машинобудівної галузі, свідчить про загальну тенденцію зростання вартісних обсягів реалізації продукції машинобудування з одного боку та скорочення їх частки в загальних обсягах реалізації продукції промисловості в цілому з іншого боку. В період з 2004 до 2006 року спостерігалось зменшення питомої ваги машинобудівного комплексу у промисловому виробництві України. Підвищення даного показника у 2007 році виявилось короткостроковою тенденцією, так як у 2008

році питома вага продукції машинобудування у загальному обсягу промислової продукції знову зменшилася. Якщо у 1991 р. частка машинобудування в структурі промислового комплексу складала понад 30%, то в 2011 р. вона складала лише 13,8%.

До проблем, з якими стикаються машинобудівні підприємства і що уповільнюють їх розвиток можна віднести:

- нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу);

- недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, що негативно впливає на фінансово-економічний стан підприємств галузі, базові заводи з виготовлення складної техніки знаходяться у скрутному стані;

- застарілість основних засобів базових підприємств галузі, які не оновлювались протягом останніх 15-ти років, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції;

- недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування;

- обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію;

- відсутність реальних джерел фінансування, що призводить до унеможливлення реконструкції та технічного переоснащення підприємств галузі і забезпечення за рахунок цього високої якості виготовлюваних машин та обладнання, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки;

- відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;

- залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, насамперед з країн СНД;

- недостатній контроль з боку держави за діяльністю монополістів і посередників, що призводить до значного зростання вартості матеріалів, енергоресурсів та комплектуючих виробів.

Серед особливостей фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності українських машинобудівних компаній, можна відзначити наступне: зменшення частки інвестицій підприємств в основний капітал (причиною цього є значний дефіцит обігових коштів у більшості промислових компаній); скорочення капіталовкладень, що призвело до зростання термінів оновлення основних засобів машинобудівного комплексу та відповідного зменшення їх фізичного обсягу; істотне відставання українських машинобудівних компаній у темпах інноваційної активності.

Література:

1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 19–25.

2. Герасимова Е. Приоритети для машиностроителей: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://minprom.ua/articles/50824.html>

3. Державний комітет статистики: [електронний ресурс] / Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

4. Карачина Н.П. Машинобудування України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку за умов економічної кризи: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2009_647/11.pdf

ГЕРАЦЕНКО О.О.,

асистент кафедри менеджменту

Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у формуванні та розвитку світового готельного ринку. Відкриваючи філії за кордоном, вони впроваджуються в економіку приймаючих країн, а самі країни вписуються в інтернаціонально організовані цими корпораціями виробництва туристичних продуктів. Діяльність готельних ТНК підсилює взаємозв'язок і взаємозалежність внутрішніх і зовнішніх туристичних ринків окремих країн.

Система транснаціонального виробництва має єдину виробничо-технологічну, організаційно-інформаційну, соціально-економічну основу, відносно незалежну від параметрів ефективності національних економік, де розташовані окремі структурні підрозділи. Діючи відповідно до своєї основної мети - максимізація прибутку, - транснаціональні корпорації постійно модифікують свої стратегію і структуру, маючи тим самим величезний вплив на формування міжнародних економічних відносин.

В останнє десятиліття посилилася тенденція до укрупнення ТНК, пов'язана, насамперед, зі збільшенням числа злиттів і поглинань. Обумовлено це кількома причинами. По-перше, ТНК отримують можливість найбільш оперативного та ефективного доступу на ринки. По-друге, присутність на декількох ринках одночасно забезпечує їм більшу стійкість при погіршенні кон'юнктури на одному або навіть декількох з них.

По-третє, великим транснаціональним компаніям більш доступні фінансові ресурси для забезпечення сучасного технологічного рівня виробництва і зростаючих витрат на науково-дослідні роботи. Серед інших передумов, що спонукають компанії до злиттів і поглинань, можна виділити прагнення зайняти домінуюче становище на ринку і розрахунок на короткострокове зростання ринкової капіталізації компанії, викликаний підвищенням цін на її акції.

Традиційні підходи до організаційних структур компаній, що існують в менеджменті, засновані на виділенні лінійних, функціональних і лінійно-функціональних моделей організаційної структури не здатні до повного копіювання та ефективного використання в транснаціональній корпорації.

В рамках сучасної готельної ТНК неможливо впровадження єдиної і чіткої структуризації, виділення ланок управління по одному певному критерію - таких критеріїв значно більше, крім того, пріоритет того чи іншого можливого для проведення структуризації ТНК принципу змінюється досить динамічно, реагуючи на внутрішні процеси (наприклад, зростання, стагнація корпорації) або зовнішні фактори (динаміка переваг споживачів на регіональному ринку, наприклад).

Аналіз діяльності ТНК в сфері готельного господарства дозволяє виділити кілька принципових підходів до створення їх організаційних структур, заснованих на дивізіональному управлінні та створенні свого роду альянсів та об'єднань (стратегічні зони бізнесу, центри інвестицій) всередині корпорації.

У сфері туризму і гостинності дивізіональна структура ТНК реалізовувалася в 60-ті-80-ті роки двадцятого століття також і у формі мультибрендінгової стратегії компанії, при якій для кожного сегмента споживачів або створювалися окремі бренди, або малася на увазі конкуренція між окремими туристичними та готельними брендами, що належать одній корпорації. Традиційно за управління окремим брендом відповідав один підрозділ, наділений необхідним набором повноважень та компетенцій. Подальша трансформація дивізіональної організаційної структури туристичних ТНК сприяла нарощуванню «відриву» керованого підрозділом бренду від матеріальної бази ТНК.

Проблема поєднання в організаційній структурі ТНК територіального та продуктового принципів виділення підрозділів вирішувалася в минулому по-різному. На перших порах превалював територіальний принцип. З часом організаційна структура все більше враховує специфіку керованих брендів, ніж територіальну приналежність підрозділу.

Стратегічна зона бізнесу як принцип формування організаційної структури готельної ТНК пов'язана зі зростаючою диверсифікацією пропозиції корпорацій і необхідністю збільшення присутності ТНК на глобальному ринку. У результаті трансформацій до початку 90-х років практично у всіх великих туристичних і готельних корпораціях вводиться концепція стратегічної зони бізнесу.

Стратегічна зона бізнесу - це підрозділ корпорації, що має закріплені ресурси, своїх конкурентів і власну стратегію ринкової поведінки. У цьому разі для координації їхньої роботи створюють спеціальні управлінські органи, які очолюють заступники вищого керівництва (віце-президенти). Перехід до концепції стратегічної зони бізнесу означав знищення стрункої дивізіональної системи корпорацій.

У 90-х роках раніше строго вибудовані в ієрархію дивізіональної структури готельних ТНК перетворюються на вертикально інтегровані холдинги. У рамках такої моделі кожна стратегічна зона бізнесу чітко позначена, при цьому бізнес-процеси стратегічних зон бізнесу не перетинаються, незважаючи на можливий паралелізм і дублювання окремих функцій. Для кожної зони бізнесу існує своя стратегія розвитку, розробка і коректування якої також здійснюється менеджментом стратегічних зон бізнесу; свої ресурси (в тому числі і нематеріальні), розпорядження якими - внутрішня справа стратегічних зон бізнесу; своє коло споживачів.

Обидві ці моделі активно використовувалися компаніями, які здійснюють діяльність на транснаціональному рівні, в минулому. Виявлення недоліків наведених моделей, а також зростаюча необхідність враховувати специфіку туризму як виду комерційної діяльності, вимагають також визначення нових принципів формування організаційних структур, так званих адаптивних моделей.

Для адаптивних структур характерні відсутність бюрократичної регламентації діяльності органів управління, відсутність детального поділу праці за видами робіт, розмитість рівнів управління і невелика їх кількість, гнучкість структури управління, децентралізація прийняття рішень, індивідуальна відповідальність кожного працівника за загальні результати діяльності. Розглянувши модель адаптивної організаційної структури підрозділу, (ланки) транснаціональної корпорації, логічно визначити модель взаємодії цих ланок при функціонуванні всієї транснаціональної корпорації як єдиної відкритої соціально-економічної системи.

Загальна організаційна структура сучасної готельної корпорації з традиційної піраміди трансформувалася у складне мережеве переплетення, перехрестями і вузловими центрами яких є менеджери різних ланок і рівнів. Таким чином, була сформована мережева структура транснаціональної корпорації, а використання мережних принципів в організації транснаціонального туристичного виробництва стає єдиним ефективним і можливим на тлі вимог глобального ринку, пов'язаних, в першу чергу, з необхідністю усунення зайвих рівнів управління і підвищення гнучкості компаній.

Мережева структура дає змогу підвищити взаємодію всередині мережі. Єдність мережі туристичної транснаціональної корпорації забезпечується: наявністю в кожній структурній групі або стратегічній зоні бізнесу управлінців, об'єднаних в єдиний каркас ТНК; існуванням і ефективним захистом корпоративних правил поведінки, системи етичних та професійних кодексів, що регламентують поведінку працівників і

пропагують загальнокорпоративні цінності та пріоритети; роллю правління, яке постійно задіяне в розробці та реалізації корпоративних проєктів, вибудовуванні ланцюжка вартості, включенням в них тих чи інших структурних підрозділів і груп корпорації; інструментами підвищення або зниження вхідних і вихідних бар'єрів з мережі ТНК для її учасників; прозорістю внутрішньокорпоративних та зовнішніх взаємодій. Мережеві структури створюють синергетичний ефект, стимулюючи творчу взаємодію ланок, які входять у мережу. Головними перевагами мережевої форми управління і регулювання є креативність, гнучкість, мультиплікаційний ефект.

Таким чином, модель мережевої структури ТНК має такі характеристики: мінімальна кількість рівнів управління; динамізм внутрішніх взаємодій; відсутність регламентованих горизонтальних зв'язків; поширення стратегічного партнерства і договірних засад у горизонтальних зв'язках, відсутність фіксованого поділу праці всередині корпорації, наявність каркаса мережевої структури, ланками якого є менеджери підрозділів або стратегічних зон бізнесу; відкритість мережі корпорації.

В залежності від ареалу діяльності, приналежності капіталу та терміну діяльності ТНК поділяються на три групи: однонаціональні ТНК, багатонаціональні корпорації та міжнародні корпоративні союзи. В рамках сучасної готельної ТНК можливо виділити декілька принципових підходів до формування організаційних структур, таких як дивізіональна модель та формування свого роду альянсів (стратегічних зон бізнесу), недоліки цих моделей та необхідність врахування туристичної специфіки, призвели до формування адаптивних та мережевих структур, основними ознаками яких є відсутність бюрократизації, мінімальна кількість рівнів управління, динамізм та гнучкість організації в цілому.

Література:

1. Бандурин В.В. Туристические транснациональные корпорации: модели, структура, экономическая эффективность/ В.В. Бандурин, Д.С. Ушаков. - М.: Граница, 2007 - 368 с.
2. Горіна Г.О. Переваги та недоліки мережевої форми організації міжнародного бізнесу [Електронний ресурс]/ Г.О. Горіна. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_3/207.pdf
3. Круш П. В. Сучасні тенденції трансформації економічного управління і регулювання в умовах глобалізації[Електронний ресурс]/ П.В. Круш.-Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2009/90.pdf
4. Туристские транснациональные корпорации[Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://worldwidetour.ru/content/7/2/>
5. Ушаков Д.С. Транснационализация туристического бизнеса: эволюция и современность / Под. ред. д.э.н. В.В. Бандурина. - М.: ИНИОН РАН, 2006. - 376 с.

ГНАТЮК С.Р.,
студентка І курсу
спеціальності «Менеджмент»
Мариупольського державного університету

АВТОМАТИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПО УКРАИНСКИХ РАЗРАБОТЧИКОВ

Автоматизация объектов общественного питания — процесс внедрения программно-аппаратных комплексов автоматизации бизнес-процессов на предприятиях общественного питания (рестораны, кафе, столовые, фастфуд-заведения, бары, кейтеринговые компании).

В связи с тем, что на Украине ресторанный бизнес является одной из самых динамично развивающихся сфер частного предпринимательства, спрос на системы автоматизации предприятий общественного питания стабилен. Автоматизация стала здесь стандартом, необходимым условием конкурентоспособности бизнеса. В настоящий момент в Украине количество автоматизированных ресторанов, кафе, фаст-фудов, корпоративных предприятий питания и их сетей исчисляется десятками тысяч, продолжая быстро расти.

Автоматизация ресторанов является в чистом виде прикладной задачей. Поэтому успех разработчиков систем зависит не только, и может быть не столько, от умения программировать, сколько от знания предметной области, то есть ресторанного бизнеса. Соответственно, лидирующее положение на рынке занимают компании, которые начали свои разработки более 10 лет назад и успели накопить обширный опыт работы с предприятиями общепита, отладить свои продукты до совершенства. На Украине это комплекс B52 с 15 летним опытом и Global Soft с 5 летним опытом автоматизации.

Global Soft предоставляет полный спектр услуг комплексной автоматизации предприятий общественного питания и гостиниц любого профиля и формата: ресторанов, баров, кафе, отелей и пр.

Дополнительные преимущества для бизнеса можно обеспечить при помощи новейших электронных решений, которые пока не имеют аналогов на украинском рынке. С их помощью каждый ресторан может добиться заметного увеличения оборота (в среднем на 8,5%):

- e-Menu позволит гостям самостоятельно оформить заказ, как в ресторане, так и в номере гостиницы при помощи планшетных ПК, что положительно скажется на количестве клиентов и заказов;
- i-MenuToGo – мобильная версия сайта, которая работает на всех мобильных устройствах, в т.ч. iPhone, iPad, Android. Это приложение упростит клиентом доступ к заказу продукции;
- Kitchen Display System (KDS) или «дисплей повара» используется в ресторанах для повышения оперативности выполнения заказов и контроля приготовления блюд;
- OrderMan – мобильный терминал, позволяющий оперативно обслуживать гостей, особенно в «Час пик».

Программный комплекс B52@Ресторан предназначен для автоматизации предприятий общественного питания. В общем случае, для автоматизации ресторана программно-аппаратный набор будет состоять из POS-терминала с сенсорным монитором и считывателем магнитных карт, принтера для печати счетов и бегунков бара, принтера для печати бегунков кухни и компьютера для ведения товарно-финансового учета.

Программный комплекс соответственно состоит из двух типов модулей:

1. B52@Front-office: программное обеспечение для официантов, барменов, администраторов. Формирование счетов, печать бегунков на бар и на кухню, печать предварительного и окончательного счетов, дисконтная система, депозитно-кредитная система, мониторинг работы администратора.

2. B52@Back-office: программное обеспечение для товарно-финансового учета. Полноценный складской учет, расчет остатков по иерархическим калькуляционным картам, производство продукции, переработка, расчет себестоимости ингредиентов, полуфабрикатов и блюд, полноценный финансовый мультивалютный учет, взаиморасчеты с поставщиками.

B52@Mobile: альтернативное решение для официантов и администраторов, основанное на карманном компьютере. При этом официант, не теряя времени, вводит заказ общаясь с клиентом, не отходя от столика. По радиосети на базе Wi-Fi технологии заказ через мобильный сервер попадает в центральную базу данных. Преимущества такой системы очевидны.

B52@Call-centre: система учета заказов по телефону предоставляет возможность расширить рынок предоставления услуг. Заказ, оформленный в Call-центре, автоматически через каналы связи переместится в тот ресторан сети, откуда доставка товара клиенту будет максимально быстрой.

Основные задачи автоматизации ресторанов:

- повышение прибыльности и снижение издержек предприятия;
- контроль и оптимизация деятельности предприятия;
- улучшение качества обслуживания посетителей;
- предотвращение хищений и прочих злоупотреблений со стороны персонала;
- увеличение производительности труда персонала;
- поддержка маркетинговых мероприятий;
- анализ деятельности и планирование дальнейшего развития.

В общем случае в ресторанном бизнесе при помощи программно-аппаратных комплексов автоматизации подлежат следующие процессы:

1. Продажи — всё, что связано с обслуживанием посетителей: приём заказа, отправка его на кухню, формирование счёта (пречека), расчет с посетителями, выдача фискального чека. Сюда же входят разнообразные механизмы обслуживания постоянных клиентов, маркетинговые акции (скидки, бонусы и т. п.). Если автоматизируется бар, то процесс производства напитков также входит в число операций обслуживания.
2. Склад и логистика, бухгалтерский учёт. Автоматизируются складские операции — приход и расход продуктов, полуфабрикатов, инвентаризация.
3. Управление и контроль деятельности предприятия. Управление персоналом.

Определяющим фактором в ходе автоматизации предприятия общественного питания является комплексный подход. Он определяется правильной организацией бизнес-процессов, современным высокотехнологичным оборудованием и надежностью контрольных функций программного обеспечения. Этот симбиоз обеспечивает рост прибыльности ресторана, лояльность клиентов заведения и защиту инвестиций в предприятие.

ГОРБАШЕВСЬКА М.О.,
к.е.н., доцент кафедри економіки
та фінансово-економічної безпеки
Маріупольського державного університету

РИНОК МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ЙОГО РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Визначення пріоритетів розвитку машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації з погляду забезпечення економічного розвитку країни і збереження її суверенітету надає можливість розкрити ряд проблем і перспектив сучасних процесів глобалізації і місце машинобудівного комплексу України в системі світогосподарських зв'язків. Глобалізація економічного життя в сучасних умовах характеризується діяльністю

світових промислових комплексів. Машинобудівні виробництва в процесі свого функціонування тісно взаємодіють 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].

Провідні галузі господарської діяльності країн дозволяють побудувати нове глобальне суспільство і знаходять свій вираз в об'єднанні зусиль всіх елементів національної економіки. 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 транзакцій 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.

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 2010 році цей показник склав практично дві третини. За даними Держкомстату України [3] на 8,3% збільшився обсяг промислового виробництва в квітні 2011 року в порівнянні з аналогічним періодом 2010 року. За підсумками чотирьох місяців (січень - квітень 2011 року) промислове зростання склало 8%, найшвидше розвивалися машинобудування - 32,9% і деревообробна промисловість - 21,2%. У металургії зростання склало всього 2,3%. 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.

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 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 проектах 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.

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.

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.

Таким чином, подальшим напрямом дослідження даної проблеми повинна стати розробка практичних рекомендацій по оптимізації інноваційної моделі розвитку машинобудівельного комплексу України на основі виділення пріоритетних стратегічних підгалузей і інтеграції його елементів в світову систему виробництва і розподілу машинобудівної продукції.

Література:

1. Данные Госкомстата Украины: www.ukrstat.ua
2. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч.П. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Уч. пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999.
3. Ландик В.И. Механизм формирования конкурентных преимуществ Украины в машиностроительной отрасли // «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект». – 2007.-С.16-22.

ДЕПТА Я.О.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Туризм у світовій системі господарства займає провідні позиції. Він є невід'ємною складовою розвитку світового ринку. Основною властивістю туризму є його здатність впливати на економіку регіону, країни і світу.

Україна має всі об'єктивні передумови для інтенсивного розвитку не тільки внутрішнього, а й в'їзного та виїзного туризму. Маючи вигідне геополітичне розміщення, Україна володіє великим туристично-рекреаційним потенціалом, сприятливим кліматом, багатю флорою і фауною, культурно-історичними пам'ятками світового рівня та туристичною індустрією, яка швидко розвивається.

Протягом 2002-2010 рр. мали місце позитивні тенденції щодо розвитку туризму в Україні, а саме - спостерігалось більш стрімке зростання в'їзного туристичного потоку на фоні повільного приросту (в період 2007-2008 рр. поступового скорочення) виїзного туризму, що поступово призвело до створення позитивного сальдо туристичних потоків в 2009 р.

Оцінка туристичних потоків з України в деякі країни світу в 2012 році свідчить, що найбільший в'їзд та виїзд спостерігалось в таких країн, як Білорусь, Молдова, Польща, Російська Федерація. Це пов'язано з близьким сусідством цих країн до України.

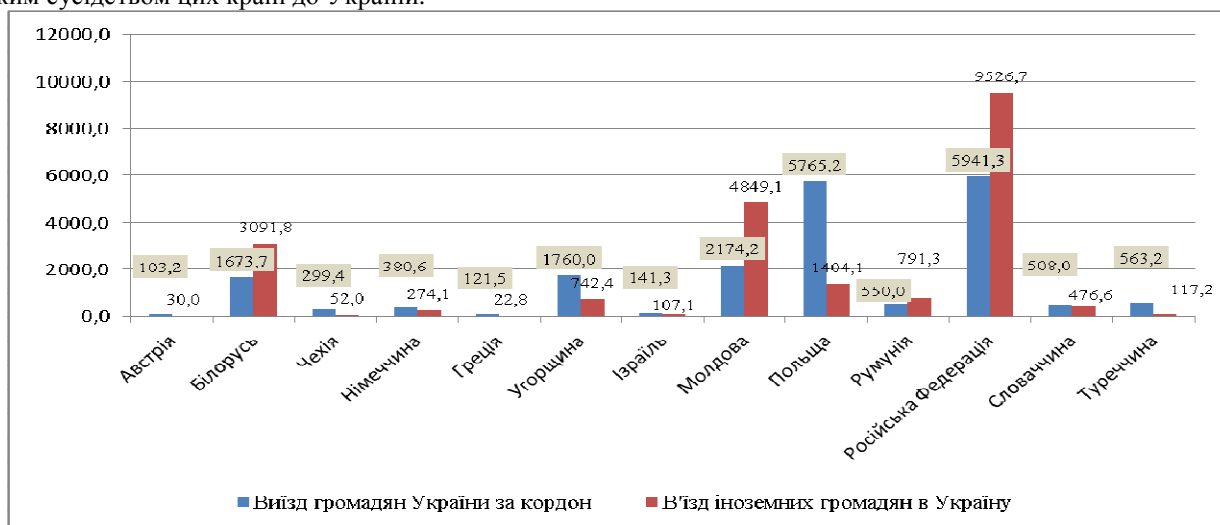


Рис.1. Туристичні потоки за деякими країнами світу у 2012р., тис. осіб

В Україні є традиційні і перспективні санаторно-курортні і туристичні райони з ефективними унікальними ресурсами для відпочинку і лікування міжнародного, державного та місцевого значення. Нині на території країни функціонують більше 3000 закладів оздоровлення та відпочинку, майже півтори тисячі готелів, кемпінгів тощо. Діяльність понад 3000 підприємств пов'язана з обслуговуванням туристів та туристичною діяльністю загалом. Постійно зростає кількість компаній, що пропонують туристичні путівки в місця відпочинку як в Україні, так і за кордоном. Щоправда, значна їх частина є посередниками, пропонуючи послуги іноземних туристичних компаній і додаючи до них лише частку своїх.

В Україні створена значна кількість природоохоронних територій. Найбільшою популярністю користуються Карпатський та Шацький національні природні парки, біосферний заповідник «Асканія-Нова», численні дендропарки, заказники, пам'ятки садово-паркового мистецтва. Не менш відвідуваними є місця розкопок на території існування древніх міст – Херсонесу, Ольвії, Тіри та ін.

В останні роки в Україні швидкими темпами розвивається сільський зелений туризм, основне завдання якого полягає у відпочинку туристів від міського шуму та метушні, ознайомленні з історико-культурними пам'ятками та місцевими звичаями і традиціями.

Частка експорту туристичних послуг в обсязі експорту-імпорту послуг України має сталу тенденцію до зростання. У 2008 році відбулося зменшення відповідних показників, як в експортній так і імпортній діяльності. Проте, в експорті відбувався стрімкіший спад, а імпорт хоч і змінювався, але не значно.

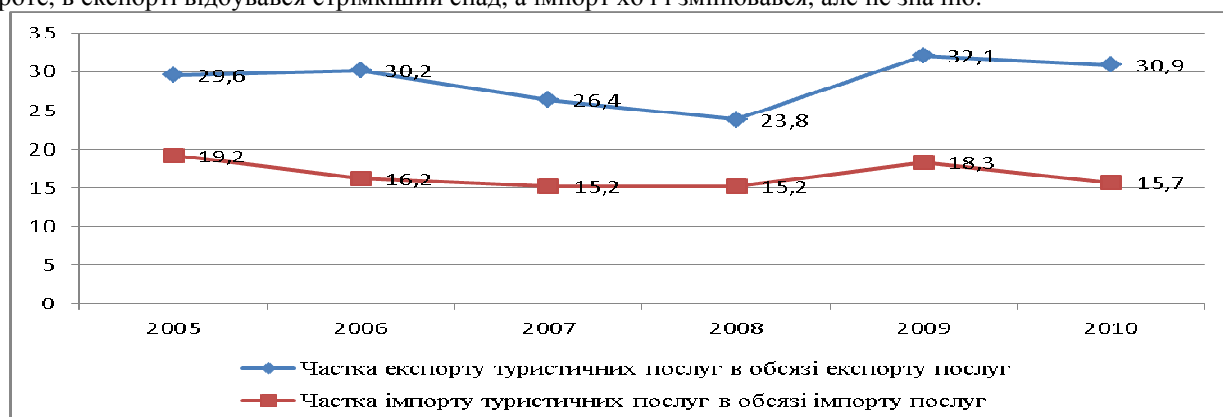


Рис.2. Частка туристичних послуг в обсязі експорту-імпорту послуг України у 2005-2010 роках, %

Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, невинно зростає з 2009 року (рис.2). У 2008 році спостерігався спад у зв'язку з світовою фінансовою кризою. Найбільшу кількість іноземних громадян, які відвідали Україну спостерігалось у 2007 та 2008 роках.

Процес становлення туристичного ринку в Україні протягом періоду 2002-2012 років в Україні зумовив, з одного боку, швидке насичення ринку туризму, збільшення кількості туристичних фірм, якісних та кількісних показників їхньої діяльності. З іншого, останнім часом на туристичному ринку України має місце високий ступінь мінливості ринкової ситуації в умовах економічної кризи, суттєві сезонні коливання попиту на туристичні послуги, посилення конкуренції, обмеженість ресурсів і таке інше, що призводить до виникнення складних управлінських проблем на туристичних підприємствах.

Таким чином, Україна має всі передумови для швидкого й успішного розвитку туризму, як іноземного, так і внутрішнього. Проте на заваді цьому стоять певні проблеми, що тривалий час лишаються невирішеними та, відповідно, гальмують розвиток цієї сфери економіки, спонукаючи туристів частіше обирати іноземні місця відпочинку замість тих, що розміщені на території Батьківщини.

Література:

1. Щорічний статистичний вісник [електронний ресурс]: за даними Державного комітету статистики України; ред. О.Г.Осауленко. - Режим доступу www.ukrstat.ua
2. Державний комітет статистики України [електронний ресурс] – режим доступу: www.ukrstat.ua
3. Держтуризмкурорт[електронний ресурс] - режим доступу: www.tourism.gov.ua

КІР'ЯНОВА Л.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Менеджмент організації та адміністрування»
Маріупольського державного університету

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах розвитку одним з найбільш важливих питань для будь-якого підприємства є підвищення ефективності управління персоналом.

Найперспективнішим напрямком упровадження нових інформаційних технологій у сучасних умовах є створення і застосування в управлінні економікою інформаційних систем нового покоління, які зорієнтовані на розподілену обробку даних, створюванням обчислювальних мереж, експертних систем, системи підтримки прийняття рішень, автоматизованих робочих місць планово-управлінського персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядаючи процеси, пов'язані із залученням інформаційних технологій в управлінську діяльність, можна стверджувати, що дані питання знаходяться у фокусі науковців та практиків протягом останніх п'ятнадцяти років. З початком трансформаційних процесів в економіці, пов'язаних з комп'ютеризацією та інтернетизацією суспільства, інформаційні системи стають все більш доступними та характеризуються великим вибором програмних продуктів різної спрямованості, що підтверджується багатьма українськими дослідниками теорії та практики використання інформаційного забезпечення в управлінській діяльності, серед яких Бондар В.П., Богач А.Г., Говядкін І., Кундеус О.М., Лисак В.М., Лямова Г.В, Матвеев

В.В, Новак В.О., Сафонова Н.Б., Симоненко Ю.Г., Тужилкіна О.В., Фадєєва І.Г. , Чаїнський В., Чернушкіна О.О, Чистов Д.В., Шуремов Е.Л. та багато інших.

Ціль роботи - провести аналіз перспектив застосування інформаційних систем управління персоналом для підвищення рівня якості та оперативності управлінських рішень, підвищення кваліфікації та трудової мотивації працівників.

Виклад основного матеріалу. Структура туристичної галузі подібна до будь-якої іншої економічної сфери діяльності. За останні роки світовий ринок туристичних послуг зазнав якісних і кількісних змін, завдяки використанню і подальшому удосконаленню інформаційних технологій. Удосконалення організації управління туристичною індустрією можна домогтися, використовуючи автоматизовані системи управління і комп'ютерну техніку, при цьому підвищується продуктивність праці, якість наданих послуг збільшується швидкість обслуговування.

Інформаційна система управління персоналом (HR-система) є набором певного програмного забезпечення і технологій, що дозволяють автоматизувати і удосконалювати бізнес процеси в таких областях, як управління кадрами, розрахунок і виплата зарплати, табельний облік і документообіг. Це програмне забезпечення не лише дозволяє координувати дії різних департаментів, але і координувати роботу різних каналів взаємодії між персоналом і керівництвом: особиста взаємодія, телефон, Інтернет. Крім того, дане програмне забезпечення дає працівникам відділу персоналу доступ до повної інформації про працівника, необхідної для найкращого планування і контролю бюджетів по зарплаті, навчання, відрядженням і так далі.

Автоматизовані системи управління персоналом складаються з трьох контурів:

Контур HR-administration є обліково-обчислювальним ядром системи, де розв'язуються завдання адміністрування персоналу, кадрового документообігу, обліку витрат робочого часу, виробничо-аналітичного обліку витрат на персонал, розрахунку заробітної плати, формування звітності, отримання довільних аналітичних зрізів інформації за обліковими даними.

Контур HR-management підтримує методики профілізації посад, управління на основі компетенції і грейдинг посад, підбір і розставлення кадрів, оцінку персоналу, управління заходами щодо розвитку персоналу, управління кар'єрою і мотивацією.

Контур HR-process management призначено для аналізу і моделювання кадрових процесів. На основі певних базових знань з персоналу створюється система індикаторів стеження за цим ресурсом підприємства. Потім задаються певні коридори допуску, в рамках яких значення індикаторів вважають нормальним.

Окрім функціональної повноти, система повинна володіти такими можливостями, як розподілена робота і стикування з іншими системами, а також мати низку додаткових режимів, призначених для IT-служб.

На українському ринку існує стабільний попит на HR-системи. На цьому ринку присутні західні системи (SAP, PeopleSoft, Oracle, HRB, Scala, Navision), українські системи (PersonPro, inTEAM:Структура й inTEAM:Кадры, Свод, Кадри FinExpert, Т-система єдиний контракт, Триплан-Персонал, MegapolisT: Управління персоналом, Система: Кадры), а також російські системи (Галактика, БОСС-Кадровик, Парус, БЭСТ-ПРО, 1С).

Конкуренція примушує компанії розвивати функціональність, інтегрувати свої продукти з продуктами інших постачальників і суміжними продуктами, розвивати партнерські мережі, створювати недорогі типові рішення для невеликих компаній. Досить велика потреба в інтегрованих системах, що забезпечують функціональність з обліку робочого часу (електронний табель) і розрахунку заробітної платні. Необхідно зазначити, що, незважаючи на існуючий попит, автоматизація бізнес-сфери управління персоналом не є найпріоритетнішим завданням автоматизації в більшості українських компаній.

Нині проблеми автоматизації управлінських функцій у кадровій сфері на вітчизняних підприємствах вирішують через придбання готових програмних продуктів у формі пакетів прикладних програм. Нині всі програмні продукти управління кадрами можна підрозділити на такі групи: любительські програми; самостійні; програми, виконані на замовлення; модуль бухгалтерії; модуль у системі управління підприємством (західний); модуль у системі управління підприємством (розроблений в СНД).

Висновок. Перехід до ринкової економіки вимагає від сучасних підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження новітніх технологій, ефективних форм господарювання та управління виробництвом, а також створення ефективної системи управління персоналом компанії із забезпеченням безперервного розвитку її кадрового потенціалу. Для підвищення рівня якості та оперативності управлінських рішень, інформаційного забезпечення управління персоналом підприємств туристичної галузі необхідне запровадження сучасних інформаційних рішень.

Література:

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом: Навч. посіб. /М.Д.Виноградський, С.В.Беляєва, А.М.Виноградська. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 504 с.
2. Писаревська Т.А. Інформаційні системи в управлінні трудовими ресурсами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 1999. -164 с.
3. Скороходов В.А. Автоматизоване робоче місце менеджера: Навчальний посібник / В.А.Скороходов, І.М.Худякова. - К.: ВД «Професіонал», 2007. - 416с.
4. Томашевський О.М. Інформаційні технології та моделювання бізнес- процесів: навч. посіб. / О.М.Томашевський, Г.Г.Цегелик, М.Б.Вітер та ін. - К.: ЦУЛ, 2012. - 296 с.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЕНЕРГЕТИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ ТА УКРАЇНЦІВ

Сьогодні єдина енергетична політика є одним із головних напрямів поглиблення інтеграції країн Європейського Союзу. Отже, євроінтеграційний напрямок України передбачає зміни та пристосування до умов і вимог цього ринку. Головними вимогами у цьому напрямку є зобов'язки з лібералізації ринку енергетики.

По-перше, стосовно законодавства - всі енергетичні пакети унеможливають встановлення національними компаніями-монополістами контролю над транспортними мережами. Норми Третього енергопакету є досить жорсткими і складними у реалізації і для втілення їх у життя необхідно більше політичної волі зі сторони інститутів, відповідальних за реалізацію енергетичних реформ. Перш за все, це стосується відділення природно-монопольного транспортування від конкурентних видів діяльності на кшталт виробництва (видобутку) та продажу. Від України, як члену Європейської енергетичної спільноти, вимагають імплементації норм Третього енергетичного пакету (наразі проходить процес імплементації Другого енергетичного пакету). Тим не менш, не дивлячись на доволі жорсткі норми енергетичних пакетів, у великих національних монополіях є можливість обійти їх, шляхом отримання їхніми проектами статусу транс'європейських, дякуючи лобіюванню зацікавлених європейських країн.

Крім того, усі три енергетичних пакета мали низку проблем з реалізації їх вимог: невідповідність контрактних зобов'язань через сегментації енергопостачання на контракти з енергопостачання та доступу; доступ третьої сторони до газотранспортної інфраструктури, що негативно впливає на надійність транзиту; використання практики спотової торгівлі газом замість довгострокових контрактів, що значно збільшує ризики так званого «паперового газу». Особливо ці проблеми пов'язані з реалізацією останнього енергетичного пакету.

Сьогодні Україна взяла на себе зобов'язки імплемувати умови Третього енергетичного пакету у період до 1 січня 2015 року. Мова йде про Директиву 2009/73/ЄС та Регламент 715/2009. Проте такі наміри не будуть відповідати дійсності у разі, якщо у Верховній Раді будуть висуватись законопроекти на кшталт травневого законопроекту №2937 [1], що у разі прийняття фактично міг дозволити приватизацію Нафтогазу та здавати в оренду українську ГТС. А це зовсім суперечить основним нормам енергетичного пакету, що запроваджують обов'язкове розділення постачання та доступу до енергоресурсів. Є також очевидні недоліки у реалізації нових європейських лібералізаційних заходів з енергетики, зокрема Україна за умов відкриття доступу третіх країн до активів української ГТС та втрати власної монополії на транзит палива може також втратити і свій унікальний статус транзитної наддержави (якою її можна досі вважати, не дивлячись на появу альтернативних газопроводів).

Процес розподілу компанії НАК «Нафтогаз України» на частини, що займаються окремо видобутком, розподілом та постачанням, як того вимагає єврозаконодавство виявився дуже затягнутим, часто – незрозумілим та безсистемним. Кілька років українського членства в Енергетичному Співтоваристві виявились не такими і дієвими, як цього можна було очікувати. Коріння цієї проблеми може йти або з недостатньо зкоординованості та узгодженості дій української влади у розумінні законодавчих вимог, або в уповільненому розвитку процесу їх реалізації, або в нерозумінні доцільності цих вимог взагалі.

Всі вищезазначені проблеми сильно ускладнюються залежністю України від одного імпортера енергоресурсів. Незважаючи на те, що сьогодні реверсні поставки блакитного палива з країн Західної Європи до України складають вагомую долю у загальному імпорті енергоносіїв цього ще недостатньо для забезпечення енергетичної безпеки країни. Вкрай важливим є збільшення реверсних поставок та майбутнє будівництво на території України газорозподільного хабу, що зможе направляти газ у різних режимах та дозволить збільшити обсяги газу в українських сховищах з 31 до 95 млрд. м³ у перспективі [2].

Таким чином, якщо Європейський Союз пропонує виконати Україні свою частину зобов'язань щодо лібералізації українського енергетичного ринку, не слід забувати про двосторонні зобов'язання в енергетичній сфері, в коло яких повинно входити вирішення двох вищезазначених проблем та можливість захисту інтересів України у разі енергетичних війн зі сторони Російської Федерації.

Також слід простежити, як нові лібералізаційні зміни вплинуть на безпосереднього споживача, тобто на населення, що на сьогодні сплачує лише чверть ринкової вартості послуг, для надання яких використовуються енергетичні ресурси. І це ще не пільгові категорії громадян. Інша частина коштів компенсується за рахунок держави. Лібералізаційні заходи повинні призвести до того, що розрахунки за споживання блакитного палива в Україні для всіх без винятку споживачів лише на комерційній основі. Таким чином, населення за енергетичні ресурси буде розраховуватись за тією ж схемою, що і підприємства, наприклад, чорної металургії.

Існує декілька варіантів сценаріїв підвищення цін для українських споживачів: базовий з незмінністю тарифів та цін на енергоносії протягом кількох років, поступовий при підвищенні цін наполовину щороку та найкритичніший – шоківий, за умов якого ціна одразу стрибне у п'ять, а то і більше разів. Наразі держава виділяє значні дотації енергетичному сектору, щоб компенсувати частку вартості енергоресурсів. Незважаючи на ці дотації сьогодні біля 10% населення України витрачає на опалення оселі значущу частину своїх доходів

(10%), а у разі підвищення хоча б на третину, цей процент населення досягатиме 50-відсоткової межі [3]. Тому уряду доведеться створити систему адресної допомоги, особливо для особливо для пенсіонерів, багатодітних сімей та інших груп населення з низькими доходами.

Звісно, цей процес має і позитивні сторони. Тільки на електроенергетичних дотаціях держава зможе зберігати майже 35 мільярдів гривень. Також на українському ринку енергоносіїв зможе з'явитися реальна ринкова конкуренція: якщо буде декілька постачальників, то споживач обиратиме поміж ними, при чому обиратиме найбільш вигідну пропозицію. Цей процес обов'язково призведе до збільшення якості послуг, що надаватимуть споживачу.

Таким чином, енергетична співпраця з ЄС, у тому числі в контексті прийняття необхідних лібералізаційних заходів повинна бути вигідною як для української, так і для європейської сторони. Насьогодні на шляху до гармонічного співробітництва у цій сфері існує занадто багато перепон, які були чудово продемонстровані протягом членства України в Енергетичному співтоваристві. Це може бути пояснено і надзвичайною залежністю української енергетики від постачальника-монополіста, і відсутністю індивідуального плану дій для гармонізації українського законодавства з загальноєвропейським. Але лібералізація ринку енергетики – це скоріше об'єктивний процес, ніж просто вимоги ЄС, тому вищезазначені заходи повинні реалізуватись у коротко- та середньостроковій перспективі.

Література:

1. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України з метою реформування Національної акціонерної компанії "Нафтогаз України" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46803

2. Ukraine launches project to develop natural gas storage [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.mfa.gov.ua/en/press-center/ukraine-digest/11-issue-10-may-9-2013/93-ukraine-launches-project-to-develop-natural-gas-storage>

3. Електроенергетика України: стан і тенденції розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD135_ukr.pdf

ЛИХУШИНА Д.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Менеджмент організацій та
адміністрування»
Маріупольського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Поглиблення ринкових перетворень ставить перед підприємствами ресторанного господарства об'єктивні завдання щодо підвищення конкурентоспроможності, розробки стратегій розвитку, частотої зміни концепцій розвитку тощо.

Конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства, ефективність їх господарювання повністю залежить від того, наскільки їх послуги відповідають вимогам ринку. Таким чином, вирішення питань, пов'язаних із розробкою стратегій та концепцій розвитку підприємств є актуальним на сучасному етапі розвитку ресторанного бізнесу в Україні.

В останні роки ресторанний бізнес в Україні набув значних змін, починаючи з формату закладів ресторанного господарства та закінчуючи структурою всієї галузі ресторанного господарства. Ресторанний сектор економіки виступає найважливішою сферою, від організації і стратегічного розвитку якої залежать деякою мірою результати діяльності усіх без винятку галузей виробничої та соціальної інфраструктури.

Отже, посилення можливостей українського ресторанного господарства можна підтвердити відповідними прогностичними даними. На основі статистичної інформації щодо динаміки обороту підприємств ресторанного господарства України можна зробити висновок про існування загальної тенденції зростання.

Підприємства ресторанного господарства, які функціонують на визначеному ринку (середовищі), надають різноманітні послуги й пропонують широкий асортимент продукції харчування, здійснюючи при цьому певні витрати, розмір яких залежить від потенціалу підприємства, організації управлінської, фінансової, правової діяльності, факторів зовнішнього й безпосереднього середовища. Значна роль у скороченні витрат належить організації стратегічного планування розвитку підприємства.

Характер діяльності підприємств ресторанного бізнесу відповідатиме вимогам середовища лише тоді, коли підприємства виготовлятимуть і реалізовуватимуть продукцію та послуги такої якості й у такому асортименті, які відповідатимуть потребам і вимогам даного ринку за екологічними, економічними й фізіологічними показниками. В разі порушення такої відповідності й структура громадського харчування готельних комплексів, і сфера обслуговування в номерному фонді зазнаватимуть втрат як матеріальних, так і моральних (втрати довіри до підприємства з боку споживачів).

Позитивні тенденції, що позначилися у розвитку ресторанного сектора економіки, проте, дозволяють визначити ряд проблем, які все ще існують, і невирішених задач у даній галузі. Зокрема:

- недостатній розвиток мережі підприємств харчування, які б відповідали сучасним вимогам дизайну, технологічного оснащення, прогресивним методам обслуговування;
- наявність визначених "перекосів" у територіальному розміщенні підприємств харчування;
- не розвинута мережа "адресних" підприємств, яка б була орієнтована на різні шари споживачів, а також підприємств швидкого обслуговування;
- недостатній рівень якості й асортименту послуг, що надаються споживачам на підприємствах харчування різних типів.

Для активізації стратегічного розвитку ресторанного господарства потрібно здійснити:

- розробку загальнодержавних нормативно-законодавчих документів щодо регулювання розвитку ресторанної сфери;
- удосконалення системи статистичного обліку показників діяльності і розвитку підприємств харчування;
- налагодження інтеграції наукових закладів і підприємств ресторанного бізнесу щодо розвитку останніх відповідно до вимоги СОТ;
- розробку системи інституціонального забезпечення привабливості інвестиційно-іновачійних проєктів розвитку ресторанного сектору економіки;
- забезпечення зниження асиметрії інформації шляхом розробки і моніторингу стандартів якості діяльності підприємств харчування;
- розробку системи захисту прав власності;
- усунення протиріч з питань професійної підготовки кадрів для здійснення підприємницької діяльності, залучення висококласних фахівців ресторанного бізнесу до програм підвищення кваліфікації фахівців даної сфери діяльності для роботи в ринкових умовах.[1]

Стратегічний розвиток підприємства - це безперервний, адаптивний і творчий процес прийняття стратегічних (ключових управлінських) рішень і проведення стратегічних змін в організації, який включає розробку планів, вибір стратегій, виконання, контроль і корекцію планів і стратегій, а також враховує зміни зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства на певний період часу, який дорівнює періоду реалізації стратегії.

Рівень розвитку ресторанного господарства не є пасивним наслідком загального рівня розвитку економіки, але є стимулюючим фактором впливу на всю економіку, сприяє прискоренню її прогресу та підвищенню продуктивності суспільної праці, а також набуває значної ролі у вирішенні соціальних завдань.

Аналізуючи економічні показники підприємств харчової промисловості, можна дійти висновку, що значна частина різновиду їх інноваційної діяльності фактично відокремлює різні напрямки процесових інновацій та кількість суб'єктів господарювання, що їх створюють та (або) впроваджують. Серед них впровадження нових засобів механізації та автоматизації виробництва, утилізації та регенерації енергоресурсів, а також придбання нових технологій. При цьому значна частина підприємств одночасно бере участь у кількох напрямках інноваційної діяльності, а тому їх загальна чисельність є набагато меншою від їх суми за окремими видами.

Інновації в сфері ресторанного господарства пов'язані з якісними змінами, спрямованими на створення нового товару, технології, процесу. Також, варто зазначити, що нові якісні або вдосконалені продукти праці стають інноваціями лише за умови їх споживання, тобто практичного застосування, тобто вони мають сенс, якщо супроводжуються певним ефектом. Тому для підприємств ресторанного господарства інновація – це остаточний результат інноваційної діяльності, вона виступає у вигляді удосконаленого організаційно-управлінського та торгово-технологічного процесу з метою досягнення економічного та соціального ефекту.[2]

В умовах швидких трансформацій споживчих пріоритетів і запитів щодо продукції та послуг, а також зростання темпів загальних і галузевих технологічних змін особливого значення для підприємств ресторанного господарства набуває забезпечення ефективного стратегічного управління їх збутовою діяльністю. При цьому чим вищим є рівень невизначеності в зовнішньому середовищі (а отже – й ризикованості підприємницької діяльності), тим більш високі вимоги мають висуватися до точності стратегічних рішень та своєчасності прийняття й реалізації стратегічних планів, пов'язаних зі збутовою діяльністю підприємств ресторанного господарства.

Отже, основними причинами вивчення та введення інновацій у підприємствах ресторанного господарства є:

- посилення конкурентної боротьби та намагання одержати на ринку конкурентні переваги та максимізувати прибуток;
- зростання попиту споживачів;
- забезпечення престижу підприємства та оперативне вирішення проблем, що можуть виникнути на підприємстві;
- вивчення наукових новинок та їх впровадження у виробничий процес з метою поліпшення результатів діяльності підприємства.

Інновації як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного економічного ефекту у вигляді прибутку для підприємств, що ініціюють їх розроблення і впровадження. Впровадження інновацій тільки тоді

має успіх, коли ефект для економіки та суспільства перевищує наявні затрати, інновація використовується протягом значного періоду часу.

Збереження стабільного позитивного приросту продукції у харчовій промисловості потребує постійного техніко-технологічного оновлення підприємств, тому що недостатній рівень розвитку технологічної бази, притаманний багатьом структурним підрозділам цього виду діяльності, наприклад – ресторанному господарству, становить проблему, яка вимагає активізації інноваційної діяльності, залученню важелів, які сприяють підвищенню ефективності виробництва.

Найважливішою складовою даної проблеми є фінансування інноваційної діяльності підприємств ресторанного господарства для реалізації проектів, спрямованих на кардинальну модернізацію основних засобів і продукції, розширення асортименту продуктів харчування та поліпшення їх якості.

За останні роки значно збільшилась кількість підприємств ресторанного комплексу, які реалізовували інновації та впроваджували їх у практику. Напрями використання коштів спричинили й можливості впровадження інновацій у підприємствах харчової промисловості України, зрушення в їх структурі: збільшилась кількість і питома вага підприємств, що здійснювали механізацію та автоматизацію виробництва й скоротилась кількість підприємств, які освоювали нові технологічні процеси та освоювали виробництво нових видів продукції.

На інноваційну діяльність підприємства впливають різноманітні фактори, які поділяють на внутрішні і зовнішні, які мають свої особливості прояву у кожній сфері ресторанного господарства. Інновації, як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути зорієнтовані на повніше задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання конкретного економічного ефекту. Врахування на підприємстві різноманітних факторів дасть змогу підприємству підвищити конкурентоспроможність та отримати кращі результати своєї діяльності.

Література:

1. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: Навч. посіб. - К.: Центр навч. літ., 2004. - 272 с.
2. Нормативно-правові акти України з питань туризму: Зб. законодавчих та нормативних актів / Упоряд. М.І. Камлик. - К.: Атака, 200. - 464 с.
3. Гуляев В.Г. Нові інформаційні технології в туризмі. - М., 1999. - 144 с.

ЛОГВІНЕНКО О.О.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент
організацій та адміністрування»
Маріупольського державного університету

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Корпоративне управління – система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління ним. [2].

Корпоративне управління є одним з ключових елементів і передумовою успішної діяльності товариства, підвищення довіри інвесторів. Наявність ефективної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу, компанії заохочуються до більш ефективного використання ресурсів, що створює базу для зростання. [3].

У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність товариства. У рамках корпоративного управління визначається, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності товариства. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими у тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки інвесторів у капіталі товариства. [1].

Належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із зацікавленими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх зацікавлених осіб. [2].

Таким чином, сутністю корпоративного управління є система відносин між інвесторами - власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами для забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин.

Корпоративні форми управління в індустрії гостинності за кордоном широко поширені. Об'єднання готельних підприємств у великі корпорації пов'язується з різними цілями:

- зниження витрат виробництва в результаті спільної діяльності;
- отримання нових можливостей реалізації послуг гостинності;
- підвищення значення маркетингу і створення гнучкої цінової політики;
- оволодіння новими ринками збуту;
- зниження ризику при створенні нових виробничих потужностей;
- можливості уникнення сезонності у функціонуванні. [1].

Серед корпоративних форм управління у готельній сфері виділяються готельні корпорації, об'єднання групи осіб для спільної діяльності і утворення самостійного суб'єкта - юридичної особи. Найчастіше корпорації виникають у формі акціонерного товариства. У приватній корпорації більшість акцій належить одному власнику, родині або вузькій групі акціонерів.

Зростаючий динамізм і мінливість ділового середовища створюють для організацій необхідність постійних комунікацій з партнерами, споживачами, співробітниками. Зростання освіченості, кваліфікації, інформованості працівників і громадськості в цілому вимагає від менеджменту використання більш складних та тонких методів керування. Щоб управляти подіями, вже недостатньо керувати поведінкою людей. Сьогодні необхідно керувати тим, що люди думають і відчують, формувати громадську думку і настрій. У роботі з персоналом виникає потреба у створенні єдиної системи цінностей, норм і правил, тобто корпоративної культури, що дозволяє досягти ефективної роботи, зосередитися на досягненні цілей компанії, і самореалізовуватися самим співробітникам. [3].

Все більша кількість керівників компаній сьогодні приходять до висновку про необхідність цілеспрямованого формування корпоративної культури організації. Адже в будь-якій компанії, яку б нішу на ринку вона не займала і хоч би якою великою вона не була, ключове значення для успішної діяльності має колектив, його цінності та ідеали. Саме команда визначає все, що собою представляє організація. Тому формування корпоративної культури дозволяє компанії рухатися в одному напрямку як єдиного цілого. [2].

Корпоративна культура компанії дає можливість досягнення поставлених раніше стратегічних цілей і актуальних завдань, є основою згуртованості всього колективу. Саме корпоративна культура є тією особливою рисою, яка обумовлює відмінність між компаніями і приносить успіх в конкурентній боротьбі.

Сьогодні більшість практиків поділяють думку, що стратегія готельного підприємства, його місія і цілі, структура, тип людей, які приймають рішення і виконують їх, прийняті стандарти поведінки, цінності та ідеали, прийняті усіма працівниками підприємства, як правило, відображають корпоративну культуру готелю.

Корпоративна культура готельного підприємства безпосередньо впливає на конкурентоспроможність, прискорює і збільшує обсяги продажів. Це інструмент досягнення стратегічних цілей готелю, орієнтованих на перспективу, що особливо важливо в умовах існуючої економічної кризи. [1].

Отже, корпоративне управління не можна зводити лише до формального виконання тих чи інших вимог і рекомендацій до роботи органів управління компанії, процедур прийняття рішень або системи звітності. Ефективне корпоративне управління - це, перш за все, інструмент створення довіри, що дозволяє компанії залучати ресурси, необхідні для успішної реалізації стратегії. Це спосіб забезпечення сталого довгострокового розвитку бізнесу, засіб обмеження ризиків, пов'язаних з конфліктами інтересів або зовнішніми загрозами. Якість корпоративного управління важлива не тільки для публічних компаній, а й для приватного і сімейного бізнесу.

Література:

1. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика. Навч. посібник. / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
2. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика. Підручник. / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
3. Корпоративне управління [електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://uk.wikipedia.org/wiki/Корпоративне_управління

МОСКОВЧЕНКО К.В.,
студентка III курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО КРАЇН З ПИТАНЬ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОДОРОЖЕЙ

Актуальність теми. В даний час питання безпеки придбали особливу актуальність, оскільки ця проблема стосується всіх людей. Бурхливий розвиток масового міжнародного туризму, його поширення практично на всі райони земної кулі все гостріше ставить проблему забезпечення безпеки туристів. На думку експертів, останніми роками загроза їх життю, здоров'ю і майну значно зросла. В той же час туристичні фірми,

зацікавлені перш за все в здобутті прибули, не надають своїм клієнтам достатньої інформації, а також практично не проводять роботи по виявленню регіонів підвищеної небезпеки, в тому числі і районів з несприятливою кримінальною обстановкою. В результаті туристи стають жертвою внутрішньополітичних зіткнень, тероризму, кримінальних злочинів, а інколи навіть потрапляють в райони великомасштабних бойових дій. Інформаційний пропуск намагаються якось заповнити урядові установи, зокрема міністерства закордонних справ. Безпека туристів за кордоном повинна забезпечуватися при тісній взаємодії представників тур індустрії.

У розвитку міжнародного співробітництва і сфері туризму значну роль відіграють багаточисельні міжнародні організації, що працюють на постійних засадах. Особливе значення мають Організація Об'єднаних Націй(ООН) і її спеціалізовані установи, а також Всесвітня туристська організація(ВТО). Як показує практика міжнародних відносин, міжнародний туризм на всіх етапах свого розвитку є фактором, що сприяє покращенню взаємопорозуміння між державами і народами, важливим засобом укріплення миру і дружби, активним стимулятором розвитку зовнішньоекономічних, торгових і культурних відносин. Головними органами ООН, які займаються питаннями міжнародного туризму, є Генеральна асамблея, Економічна і соціальна рада, Секретаріат; допоміжними — регіональні економічні комісії для Європи, Азії, Африки, Америки. Забезпечення безпека подорожі є одному з найголовніших і важчих завдань в туризмі, оскільки від цього залежить комфорт і відчуття задоволеності туриста. На нашому світі достатні багато чинників тих, що впливають на безпеку людини, тому завданням сучасних тур фірм, організацій та асоціацій є забезпечення безпеки своїх клієнтів.

Таким чином, вище викладене обумовлює актуальність теми дослідження. Об'єктом дослідження виступає розгляд міжнародного співробітництва країн з питань безпеки туристичних подорожей.

Безпека туристичних подорожей завжди була однією з найважливіших умов їх організації та здійснення. У періоди підвищеної небезпеки інтенсивність поїздок різко знижувалася і навпаки — безпечні умови для мандрівок стимулювали їх розвиток. І нині питання безпеки подорожей знаходяться в центрі уваги учасників міжнародного туристичного співробітництва.

Так, в організаційній структурі Секретаріату Всесвітньої туристичної організації сектор № 1 відділу пропаганди й розвитку туризму займається питаннями безпеки й захисту. ВТО приступила до виконання всесвітньої програми з безпеки та захисту туристів, метою якої є розробка рекомендацій для держав-членів і приватного оперативного сектору, а також ухвалення загальних правил, які регулюють питання безпеки й захисту туристів

Поява нових ризиків у туризмі, спричинена терористичними актами, зокрема, подіями 11 вересня 2001 р. у США, викликала створення спеціальної Комісії зі сталого розвитку туризму в рамках ВТО, метою якої був аналіз і вживання заходів з мінімізації ризиків і наслідків їх настання.

У рекомендаціях про місце туризму в економічному та соціальному розвитку сформульовано триєдине завдання, що стоїть перед організаторами й учасниками туристичних подорожей та яке повинно знайти відображення у туристичному законодавстві:

«Три мети мають бути взяті за основу при розробці туристичного законодавства: а) захист туристів; б) захист будь-якої країни на випадок виникнення проблем, зумовлених розвитком туризму, зокрема в тому, що стосується впливу на довкілля й збереження культурної самобутності; в) просування туризму». Таким чином, безпека туристичних подорожей — поняття комплексне, його вирішення потребує координації зусиль усіх суб'єктів туризму: країн, суб'єктів туристичного підприємництва (туристичних фірм, підприємств) і самих туристів. Шляхи вирішення деяких проблем безпечного функціонування й розвитку туристичних подорожей визначаються у пункті 67 Рекомендацій Гаазької декларації з туризму:

«Цього можна досягти шляхом:

- а) розробки і впровадження у життя норм безпеки для подорожей і туристичних перебувань;
- б) інформування та просвіти громадськості;
- в) створення інституційних рамок для вирішення проблем, пов'язаних з безпекою туристів, зокрема в екстремальних ситуаціях;
- г) міжнародного співробітництва на двосторонньому, регіональному, субрегіональному, міжрегіональному та світовому рівнях».

Тобто з боку держави сприяння розвитку туризму й безпеці подорожей знаходить своє відображення у створенні законодавчих основ, які забезпечують громадський порядок і загальну безпеку та відповідний контроль за їх виконанням; у налагодженні співробітництва з іншими країнами з цих питань на дво- та багатосторонній основі; у розробці на державному рівні стандартів, нормативів, правил і програм забезпечення безпеки подорожей для туризму різних видів і суб'єктів туристичної діяльності та у контролі за їх дотриманням.

З боку туристів очікується розуміння й повага до країн і місцевостей, які відвідують, до їх населення, природного й культурного середовища. Туристи не повинні перевозити наркотики та інші небезпечні речовини, заохочувати проституцію, завдавати шкоди довкіллю, провокувати конфлікти з місцевим населенням. Вирішенню цих проблем значною мірою може сприяти туристична освіта та належна поінформованість туристів.

Безпека туристів та висока якість їх обслуговування неможливі без урахування громадських й інших національних інтересів, а також особливостей навколишнього середовища. Місцеві органи влади та управління визначають перелік правил та постанов, котрі мусять виконувати адміністративні органи, що працюють у сфері

охорони здоров'я, правопорядку, транспорту, охорони довкілля тощо. Важлива роль тут належить і туристичним фірмам, які повинні виконувати вимоги правил безпеки, організуючи подорожі.

Над питаннями безпеки туризму працюють відповідні міжнародні організації: Міжнародна організація праці, Всесвітня організація охорони здоров'я, Організація Об'єднаних Націй, Міжнародна організація цивільної авіації, Міжнародна морська організація та ін. Всесвітня організація охорони здоров'я видає «Вимоги щодо щеплення при поїздки за кордон», «Епідеміологічний щорічник», вона розробила також «Міжнародні медико-санітарні правила», які діють з 1951 р.

За чинним законодавством України суб'єкти туристичної діяльності з метою забезпечення безпеки туристів зобов'язані: інформувати туристів про можливі небезпеки під час подорожі, про виконання загальнообов'язкових вимог та запобіжних чи попереджувальних заходів (медичних щеплень тощо); створювати безпечні умови в місцях надання туристичних послуг, забезпечувати належне облаштування трас походів, прогулянок, екскурсій тощо; виконувати спеціальні вимоги з безпеки під час надання туристичних послуг з підвищеним ризиком тощо. Особи, які організують експлуатацію туристичних ресурсів, зобов'язані забезпечувати виконання вимог з охорони довкілля та культурної спадщини, а також вживати заходів з мінімізації або припинення шкідливого впливу на довкілля і соціально-культурне середовище та компенсувати завдані при цьому збитки. Держава забезпечує захист законних прав та інтересів іноземних туристів відповідно до законодавства та міжнародних договорів України й гарантує захист законних прав та інтересів громадян України, які подорожують за кордон.

В Україні відпрацьовано механізм страхування туристів: медичне — від нещасного випадку, а також страхування цивільної відповідальності та транспортних засобів. Водночас не врегульовано питання фінансування заходів під час евакуації туристів з районів стихійного лиха, військових сутичок, терористичних актів. Такі заходи фінансують зазвичай з державного бюджету та за рахунок благодійної допомоги міжнародних організацій і приватних осіб.

Світове співтовариство дедалі більше уваги приділяє забезпеченню достатніх фінансових ресурсів для проведення превентивних заходів із запобігання ризиків у сфері туризму, а також для фінансування урегулювання збитків. У розвинутих країнах створюють відповідні страхові антитерористичні пули, фінансові резерви на випадок катастроф, діють також системи попередження надзвичайних ситуацій.

Україна, яка взяла курс на розвиток сфери туризму і активно інтегрується у світове співтовариство, має нагальну потребу в удосконаленні соціальних стандартів захисту населення загалом та мандрівників зокрема. Це питання є складовою іміджу нашої країни як держави безпечного туризму. Тому, на нашу думку, актуальними є подальші наукові розвідки в напрямі розробки відповідних стандартів надання туристичних послуг, вивчення закордонного досвіду, формування відповідної статистичної бази з метою швидкого реагування на зміну тенденцій глобального масштабу.

Міжнародна практика дає приклади розробки державними органами низки держав рекомендацій, пов'язаних з відвідуванням тих або інших країн і регіонів світу. Так, Державний департамент США регулярно друкує списки країн, подорожі до яких не рекомендуються або забороняються. МЗС Німеччини у 1996 р. оприлюднило список 80 країн світу, до яких німецьким туристам не рекомендовано їздити. Поїздки до таких країн, як Афганістан, Ангола, Бурунді, Заїр, Лівія, Руанда, Сомалі й Судан заборонялися, стосовно інших країн було подано відомості про ступінь загрози туристам і рекомендації щодо їх поведінки.

Таким чином, питання безпеки туристичних подорожей отримує інформаційне забезпечення на державному рівні.

Література:

1. Балабанов І. Т. Економіка туризму [навчальний посібник для студентів вузів, економ. спец.] / І. Т. Балабанов - М.: Фінанси і статистика, 2002. - 174 с.
2. Сенин В.С. Организация международного туризма/ В.С. Сенин - М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Холловой Дж.К., Тейлор Н. Туристический бизнес/ Дж.К. Холловой, Н. В. Тейлор - К.: Знання, 2007.

МРОЗОВСЬКА К.Р.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент
організацій та адміністрування»
Маріупольського державного університету

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО ТУРИЗМУ

Стійкий туризм – це такий напрям розвитку туризму, який дозволяє задовольняти потреби туристів зараз, враховуючи інтереси приймаючого регіону і що дозволяє зберегти цю можливість у майбутньому. При цьому передбачається управління всіма ресурсами таким чином, щоб економічні, соціальні та естетичні потреби задовольнялися з підтриманням культурної та екологічної цілісності, без нанесення шкоди біологічному

різноманіттю і системам життєзабезпечення. Принципи стійкості в туризмі зводяться до екологічної, культурної, економічної стійкості, а також стійкості для місцевих спільнот. На практиці це означає, що всі туристичні компанії повинні здійснити запропоновані заходи для досягнення довгострокового сталого розвитку.

Управління стійким розвитком туризму нерозривно пов'язане з його структурою, що має складну ієрархію і складається з безлічі підсистем з великим кількістю елементів. Для забезпечення стійкого функціонування і розвитку будь-якої системи потрібні ресурси, що формуються у складі ресурсних потенціалів регіону. Розробка механізмів формування ресурсних потенціалів розвитку туризму представляється необхідною умовою для забезпечення стійкого функціонування, як сфери туризму, так і регіону в цілому.

В економічній літературі прийнята класифікація потенціалів по однорідній сукупності ознак: економічному, соціальному, природному, культурному та т.д. Іншими словами, поняття потенціалу формується за сумативні ознаками, характерним для будь-якої однорідної сукупності предметів, об'єктів або їх властивостей. У багатьох випадках використовується лише формальне визначення потенціалу регіону, без достатнього розкриття сутності досліджуваного явища та специфіки взаємозв'язків, що виникають між різноякісними потенціалами. У зв'язку з цим можна сказати, що при аналізі потенціалу враховуються далеко не всі необхідні аспекти.

Для подолання зазначеної проблеми потрібно по-перше, подолання сумативного підходу, при якому туристський регіон розглядається як проста сума потенціалів, по-друге, виявлення потенціалів, характерних для туристських регіонів, по-третє, дослідження можливостей інтеграції потенціалів.

Туристський регіон для забезпечення свого функціонування і розвитку використовує не тільки власні ресурси, а й потенціали більш високого рівня: країни, континенту, світу. Наприклад, сільськогосподарська продукція, що становить основу продовольчого потенціалу туристського регіону, може вироблятися як в самому регіоні, так і надходити ззовні. З іншого боку, значення багатьох регіональних потенціалів виходить за межі самого регіону. Так, культурним потенціалом великого міста користуються жителі всього світу, надбанням якого фактично ці потенціали і є (як приклади можна навести Лувр - у Парижі, Ермітаж - у Санкт - Петербурзі і т.д.). Таким чином, регіон приймає участь у процесі суспільного відтворення. У зв'язку з цим виникає методологічна проблема дослідження зв'язків регіональних потенціалів з зовнішнім середовищем, вирішення якої може сприяти реалізації мети вдосконалення управління ними для сталого розвитку туризму.

Розглядаючи структуру потенціалів регіону, що використовуються в сфері туризму, необхідно виділити серед них ключові. До ключових потенціалів відносяться ті, формування і розвиток яких здатне забезпечити стійке функціонування і розвиток регіону. Ці потенціали формуються під впливом потенціалу потреб, який диктує і ступінь використання потенціалу можливостей. Саме потенціал потреб є джерелом і рушійною силою розвитку туризму в регіоні, на нього повинні бути орієнтовані всі інші потенціали. Очевидно, що центральною ланкою, утворюючим загальний потенціал потреб, є туристи. Перелік регіональних потенціалів для розвитку туризму не є вичерпним, оскільки їх кількість залежить від поставлених цілей, способів їх досягнення та необхідних для цього ресурсів. Одна з особливостей сукупних туристських потенціалів можливостей і потреб полягає в тому, що буває складно визначити їх межі.

Серед принципів, які мають забезпечити сталий розвиток туристичних регіонів в економічній площині, виділяють: узгоджене планування та управління розвитком туризму з іншими видами економічної діяльності й напрямками розвитку країни і регіону загалом; сприяння розвитку малих і середніх підприємств як основи створення робочих місць у туристичній сфері; підтримка впровадження у туристичну індустрію екологічно м'яких технологій; здійснення маркетингу туризму з метою підвищення ефективності місцевої економіки та зменшення тиску на довкілля шляхом більш рівномірного розподілу туристів у часі і просторі.

У соціальній сфері програмними заходами сталості є: налагодження зусиллями урядів тісної співпраці всіх зацікавлених сторін, включаючи національні ради з туризму, туристичні агенції та організації, приватний сектор, місцеві громади для прийняття рішень щодо розвитку туризму; забезпечення рівноправних умов для корінного населення поряд з іншими учасниками туристичного бізнесу в отриманні економічних, соціальних і культурних вигод від розвитку туризму, надання йому першочергового права на працевлаштування; повага та збереження місцевих культур, традиційних ремесел, фольклору; заохочення відповідальної поведінки туристів, культивування поваги до національних законів, культурних цінностей, соціальних норм і традицій.

Концепція стійкого розвитку туризму дає інструменти і можливість окреслити таку модель сталого розвитку економіки, яка розвивається не ставлячи питання щодо співвідношення пріоритетів сьогодення та майбутнього.

Література:

1. Бочкарева.Т.В. Экотуризм: анализ существующего международного опыта / Т.В. Юочкарева // Экологический туризм на пути в Россию, 2002. - №12. – С.24-29.
2. Квартальнов В.А. Международный туризм: Политика развития: Учебн. Пособие / В.А. Квартальнов, А.А. Романов. - М.: Советский спорт, 1998. -142 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм социальный: история и современность / В.А. Квартальнов, В.К. Федорченко. - К.: Вища школа, 1989. – 342 с.
4. Туризм на порозі ХХІ столітті: освіта, культура, екологія: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, Київ, 18-20 жовт. 1999.- К.: вид-во "КІТЕП", 1999. -268 с.

УМОВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Принципи інтеграції транспортного обслуговування зовнішньої торгівлі та концепція транзитності регіонів припускає наявність єдиних правил і умов взаємодії окремих складових підсистеми. При порушенні цих основних положень вантажопотоки ідуть на альтернативні напрямки, незалежно від переваг коротких відстаней перевезення. Так у первісний період виходу української транспортної системи на міжнародний рівень при доставці двадцятифутового контейнера вантажовласник витрачав близько 1 дол. на 1 км., а різні додаткові збори досягали 1,8 дол., включаючи охоронний супровід.

Рівень розвитку національного транспортного комплексу характеризує не тільки місце країни в міжнародній економіці, але й забезпечує ефективний потік коштів. Одночасно з цим контролюється процес досягнення енергетичної і продовольчої безпеки країни. Саме тому ринок морської торгівлі характеризується інвестиційною привабливістю.

Бездіяльність державних органів управління України в період економічного розвалу і ліквідації ЧМП не є наслідком недоліків державної форми власності. Країна не мала фахівців, що могли адекватно реагувати на неправомірні дії відомств в умовах проголошення тотальних переваг приватної форми власності.

Про слабкість державної влади і «половинчастості» її дій свідчить безрезультатність спроби використовувати механізм залучення національного флоту для перевезення експортно-імпорتنих вантажів шляхом включення в торговельні угоди відповідних транспортних умов. Це розглядалося Колегією Мінтрансу ще в 2000 р. Принцип резервування, тобто використання національної квоти вантажопотоків, не був реалізований.

Однією з проблем стійкості національних експортерів, а, отже і вибору стратегії розвитку транспортного флоту України, є беззастережна орієнтація на флот відкритих реєстрів. Наслідком такого стану є гранично низька транспортна безпека економіки. Платіжний баланс недоодержує до 2 млрд. дол. Крім того, Україна не може вирішити проблему використання трубопровідної ланки Одеса-Броди і знизити валютні витрати постачання енергоресурсів. Необхідно враховувати пріоритетність транспортного забезпечення хімічного і металургійного комплексу.

При цьому варто звернути увагу, що перевезення великовантажних контейнерів на порти України здійснювалося протягом 1993-2006 рр. винятково флотом іноземних судноплавних компаній. Отже, і грошові потоки направлялися на їхні розрахункові рахунки, що і забезпечувало подальше фінансування нарощування провізної спроможності.

Для досягнення поступової збалансованості участі вітчизняних судновласників в обробці контейнерних потоків недостатньо простого придбання суден-контейнеровозів. Необхідні маркетингові дослідження найбільш прийнятних вантажопотоків і формування оригінальних регіональних контейнерних ліній.

При цьому лінії повинні бути комплексними, тобто передбачати безперервну подальшу доставку наземними видами транспорту [2].

Спроба повернути в Україну комерційний менеджмент у формі створення нових судноплавних компаній і уникнути нових арештів не враховувала міжнародну практику наступності боргу. При цьому фрахтові платежі не направлялися на погашення боргу реального власника флоту. Операторський менеджмент не призвів до росту грошового потоку, незважаючи на повернення суден під прапор України з офшорного бізнесу суден компанією «Силвер лайн» і «Глобал контейнер лайн».

Кількість і структура торговельного флоту, необхідного для досягнення фрахтової незалежності зовнішньої торгівлі, повинна відповідати ролі країни в міжнародному поділі праці. Часто для завантаження національного флоту використовується 50 % квота для зовнішньоторговельних перевезень і 100 % – для внутрішніх перевезень. З цього розрахунку вантажна база за рівнем 2007 р. перевищувала 30 млн. т., фактично перевезено менш третини цього показника.

Одним з непрямих геополітичних факторів доцільності адекватного розвитку торговельного флоту України є інтенсивне нарощування потужності контейнерних терміналів у пріоритетних портах, зокрема, Іллічівськом і порту Южний. Вже до 2007р. порти здатні були приймати до 1 млн. TEU із плануванням подальшого нарощування загальної потужності до 4-5 млн. TEU. Саме геостратегічні [3] фактори реалізації таких проектів є однією з умов можливості використання альтернативних джерел фінансування інвестиційних проектів.

З урахуванням характеру зовнішньоекономічних відносин України і відповідно до основ обґрунтування параметрів розвитку флоту одним з перших кроків формування національного торговельного флоту є вибір його структури. Головним у цьому процесі має бути досягнення економічної безпеки інтеграційних процесів України. Для окремих судноплавних компаній центром прийняття рішень є комерційна ефективність інвестиційних і операторських проектів. Для зміцнення позиції морської держави в глобальному економічному просторі доцільно формувати провізну спроможність флоту по групах, що забезпечує рішення стратегічних задач. Останні відбивають роль енергетичного фактора і конкурентоспроможності національного виробничого

сектора. Тому основою судноплавного комплексу повинні бути танкерний і балкерний флот, контейнеровози (мінімально фідерні, у зв'язку з тим, що на території України широко поширені контейнерні компанії першого ешелону), судна, що забезпечують вантажопотоки Євразійського транспортного коридору (пороми).

Якщо виходити з урядової стратегії диверсифікації джерел постачання нафти, необхідно орієнтуватися на завантаження вільних потужностей нафтоперегінних заводів, що належать Україні. Це складає обсяг у межах 5-6 млн. т. нафти. Крім того, якщо наміри про безмитний імпорт дизпалива будуть реальними, можливо орієнтуватися на вантажопотік у межах 300-500 тис. т.

З цих посилок необхідно на першому етапі формувати провізну спроможність танкерів. З урахуванням добової продуктивності 106 т-м. / тж.-доб., далекості перевезення 1100 миль і тривалості експлуатаційного періоду 330 доби мінімальний дефайт дорівнює 150 тис. т.

Однак залишається питання щодо корпоративного імпортера нафтопродуктів із джерел, які орієнтовані на обслуговування танкерним флотом. Можливе створення асоціації або фінансово-виробничої групи в складі банку, нафтоперегінного заводу, системи Південний-Броди і судновласника.

Євразійський транспортний коридор за прогнозами [1] має щорічне збільшення 1-3 млн. т. Не дивлячись на відтік на Транссиб, його комбінування з поромним комплексом, досить ефективно. Це підтверджується придбанням компанією «Укрферри» нових суден-пороми і пошуком нових інвесторів.

Необхідно орієнтуватися на основний принцип розвитку національного морського транспортного комплексу – досягнення адекватності рівня конкурентних підсистем за техніко-економічними параметрами. Важливо також, щоб інституціональна база враховувала параметри інтеграції на основі міжнародного регулювання торговельного судноплавства.

Нестабільна циклічність фрахтових ставок повинна розглядатися в якості однієї з закономірностей функціонування фрахтового ринку і відображення динаміки фрахтової кон'юнктури. У цих умовах проектування флоту повинне враховувати середні рівні тарифних ставок протягом розрахункового періоду. Стабільна значимість глобального ринку морської торгівлі визначає активну інвестиційну політику провідних судновласників, що є наслідком достатньої ефективності суднобудування. У тривалому періоді відзначається постійне випередження тарифних ставок над ростом витрат. Саме ріст останніх є основним чинником розширення складу нових морських держав.

Таким чином, можна зробити висновок, що до безперечних істин варто віднести стратегію становлення України як морської держави на основі розвитку національного торговельного флоту. Обґрунтування вимагає лише принцип ефективного розвитку судноплавного комплексу відповідно до задач стійкого позиціонування в пріоритетних секторах глобального ринку морської торгівлі.

Наростання масштабів морської торгівлі на основі інтеграційних процесів визначає глобальну мету – підтримку адекватності торговельного флоту і портів, локальну задачу – досягнення конкурентоспроможності окремих судноплавних компаній. Це і визначає напрямок становлення України як морської держави. Ця мета обмежується наявними ресурсами і сукупністю правил і стандартів.

До загальносистемних правил варто віднести:

- загальносвітовий характер досягнення стабільності і надійності морського транспортного обслуговування між народного поділу праці і правомірність участі в цьому процесі будь-якої держави;
- глобальність наслідків для ефективного позиціонування національних і регіональних економік при порушенні загальних принципів стійкості міжнародного судноплавного комплексу;
- необхідність коректування і спільного рішення значного числа задач, що і підсилює значення міжнародних морських організацій;
- потреба концентрації зусиль на найважливіших проблемах ефективності обслуговування світової економіки і розвитку морського транспортного комплексу (безпеки, екологічності, енергоємності і капіталоемності).

При цьому необхідно враховувати глобальні проблеми розвитку світового судноплавного комплексу, що складається з окремих судноплавних компаній. Глобальні проблеми ефективного стану ринку морської торгівлі розкриваються для судновласників і вантажовласників у системі протиріч збалансованості, зміни ролі фактора часу, прагненні одержання визначених переваг. У кінцевому рахунку, формуються диспропорції в ціновому механізмі, фінансовому стані і технічному рівні окремих ланок системи.

Незважаючи на певну пасивність у досягненні цілей на світовому ринку морської торгівлі, Україна має необхідні резерви виходу в окремі сектори глобального ринку морських перевезень. Сюди варто віднести стійкість позиціонування по товарах традиційного експорту, наявність необхідного людського капіталу і геостратегічної переваги. Проблемою залишається концентрація зусиль держави і підприємницьких структур.

Література:

1. Винников В.В. Проблемы комплексного развития морского транспорта / В.В. Винников. – Одесса: Феникс, 2005. – 300 с.
2. Милославская С.В. Мультимодальные и интермодальные перевозки / С.В. милославская, К.И. Плужников. – М.: РосКонсульт, 2001. – 368 с.
3. Щербанин Ю.А. Международный обмен и транспорт / Ю.А. Щербанин. – СПб.: Лики России, 2003. – 64 с.

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Тенденції сучасних ринкових процесів передують переорієнтацію підприємств національної економіки від забезпечення поточних результатів діяльності у площину підтримки перспективного економічного розвитку, що вважається певним гарантом їхньої здатності до функціонування, підвищення інвестиційної привабливості. Наведене прямо залежить від якості реалізації потенціалу господарського суб'єкта.

Концепцію управління потенціалом світова економічна спільнота сприйняла за базову парадигму розвитку бізнесу, а тому вирішення економічного наукою та практикою господарювання проблеми ефективного управління потенціалом підприємств трансформаційної економіки впливають з об'єктивних потреб (традиційно раціональне використання ресурсів), а також їх адаптації до загальносвітової практики (ринки капіталів та інвестицій).

Актуальність і потребу удосконалення концептуальних підходів до формування й управління потенціалом підприємств національної економіки підтверджує сучасна практика функціонування підприємства в реальному фінансово-економічному середовищі. Підприємства з невисоким рівнем сформованого потенціалу чи невикористаними можливостями його застосування зазнають криз. Це стосується як підприємств національної економіки, так і відомих транснаціональних корпорацій. Традиційно основоположні засади майже всіх концепцій управління побудовані на постулаті, що розвиток економічної системи здійснюється на основі безперервного засвоєння всіх складників потенціалу.

Попри достатню теоретично обґрунтовані концептуальні засади, для керування таким процесом потрібний надійний, з практичного погляду, організаційно-економічний механізм формування та управління потенціалом суб'єкта господарювання. Загально визнаним висновок про те, що подальша потреба вивчення питання потенціалу зумовлено його неналежним теоретичним і, особливо, практичним обґрунтуванням на рівні підприємства.

Потенціал підприємства розглядається не статично, а виходячи зі стратегії та в контексті можливого розвитку підприємства. Враховуючи важливість інноваційної компоненти у загальних тенденціях розвитку світової економіки, вітчизняні підприємства галузі потребують прискореного переходу на інноваційний тип розвитку. Наведені проблеми не можуть бути вирішені без формування механізму, побудованого на принципах стратегічного управління для забезпечення стійкого розвитку підприємства, формування і нарощування його потенціалу.

Фінансово-економічна криза глобального економічного середовища, стагнаційні процеси та непередбачувані перепади ринків капіталів істотно похитнули раніше сформульовані концептуальні підходи до оцінювання, формування й управління потенціалом підприємства. До загально визначених принципів, за якими вважалося, що «для обґрунтованої оцінки рівня потенціалу необхідно ідентифікувати умови, в яких відбуватиметься діяльність підприємства», на сьогодні додалися чисельні чинники, які істотно ускладнили проблематику.

Складність питання формування потенціалу підприємства зумовлює потребу і важливість подальшого теоретичного та практичного дослідження його економічної сутності, встановлення впливу окремих видів ресурсів на загальний потенціал підприємства. Потенціал підприємства у сучасній реальній економіці становить дуже складну, динамічну, поліструктурну систему, яка у поєднанні зі зміною фінансово-економічних відносин у реальній економіці потребує нового погляду на вирішення проблеми побудови адекватних теоретичних і концептуальних засад управління процесами формування економічних і виробничих ресурсів сучасного підприємства. Прийнято вважати, що потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників та індикаторів, у спосіб залежно від природи самого показника.

Концептуальними засадами дослідження економічної категорії «потенціал» переважно виступає ресурсна теорія, тобто інформаційно-аналітична база визначення наявності і потреби у певному складі ресурсів, рівня їх залучення у продуктивний обіг і ефективність процесу їх використання. Функціональний склад ресурсного потенціалу традиційно розглядається за групами: виробничий, фінансовий, техніко-технологічний, організаційний, маркетинговий (ринковий).

Останній складник є найважливішим чинником дестабілізації потенціалу, позаяк зовнішнє середовище істотно впливає на рівень потенціалу конкретного підприємства, яке має дуже обмежений вплив на нього. Попри те, досліджуючи питання потенціалу підприємства, зазвичай, акцентують на ресурсному потенціалі, а тому процес управління потенціалом пов'язується із формуванням і ефективним використанням наявних ресурсів. Проте, очевидно правильними є ті підходи, які враховують, що до складу потенціалу підприємства як економічної системи додаються ринки та інше навколишнє середовище.

Значні перепади на фондових ринках і ринках капіталу, флуктуаційні процеси економічного середовища безпосередньо й істотно впливають як на ринковий (неосяжний) складник потенціалу переважної більшості

підприємств, так, опосередковано, і на ефективність (чи правильніше можливість ефективного) використання ними свого виробничо-технологічного й трудового потенціалу. Якраз виходячи з таких позицій, вважається, що ефективне управління фінансово - економічним потенціалом підприємств безпосередньо пов'язане з усіма компонентами розвитку національної економіки і тим середовищем, у якому воно здійснюється.

Концепція побудови системи управління потенціалом підприємства у сучасній економіці охоплює, насамперед, адекватність реакції підприємства на трансформацію економічних відносин. Ця реакція виявляється у коригуванні виробленої стратегії функціонування і розвитку підприємства на функціональному сегменті ринку. Основоположні засади управління потенціалом вважають правильними, коли процес формування та мобілізації ресурсів починається з того, що механізм використання ресурсного потенціалу організації узгоджується з наявною стратегією. Цим, насамперед, і визначається критерій відмінності між економічними категоріями «ресурси» і «потенціал», тобто міра залежності від ефективності їхнього використання. Ресурси існують незалежно від рівня їхнього продуктивного використання, а потенціал окремого підприємства невіддільний від ефективності корпоративного управління (корпоративна система управління як складник потенціалу підприємства).

Процес формування потенціалу підприємства загалом характеризується одним із напрямків його економічної стратегії і полягає у створенні й організації системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні цілей діяльності підприємства. Враховуючи основну мету сучасного підприємства - створення вартості - у багатьох дослідженнях відзначено, що збільшення загального економічного потенціалу підприємства як сукупності економічних ресурсів та можливостей для розвитку компанії визначає взаємовплив потенціалу та ринкової вартості підприємства.

Управління потенціалом суб'єкта господарювання у реальній економіці базується на формуванні ресурсного забезпечення підприємства, механізм якого ґрунтується на комплексному поєднанні його складових елементів, при цьому забезпечення високої якості реалізації потенціалу важливо визначити, які саме чинники обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість.

Окрім того що нечітко виражений потенціал сучасного підприємства, бракує також його синтетичної класифікації видів, а також загальноприйнятої позиції про основний вид потенціалу, який формує фундаментальну базу розвитку економічної одиниці в економічному середовищі. Намагання окремих дослідників сформувати певну узагальнену класифікацію потенціалу підприємства очевидно безперспективне, оскільки кожне підприємство має свої відмінності у характері діяльності, що передумовлює структуру виробничого, економічного, організаційного й маркетингового потенціалу. У кожного підприємства ключовим видом потенціалу можуть виступати різні ресурси: Базовий потенціал пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства і підтримка й розвиток його дають змогу одержати стійку конкурентну перевагу на ринку. Поряд з цим, в епоху постіндустріального розвитку продуктивних сил поява нових видів потенціалу в діяльності і функціонуванні суб'єкта господарювання має динамічний і непередбачуваний характер, що додатково ускладнює його класифікаційне структурування і прямо впливає на вироблення організаційно-економічного механізму управління потенціалом підприємства.

Головна складність процесів управління і формування потенціалу підприємства полягає у потребі дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Закономірності формування й розвитку потенціалу можуть бути розкриті через аналіз його складників та комплекс зв'язків між ними. При цьому деякі автори акцентують, що в основі побудови системи цих факторів повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

Теоретично підхід, який урахує в адаптованій моделі галузеві особливості діяльності підприємства і специфічні умови національної економіки, виправданий. Сучасні концепції потенціалу підприємства базуються на ресурсному підході з виділенням блоку ресурсів та блоку управління, а «сукупний» потенціал розглядається як сукупність «виробничого» та «ринкового». Попри те, можна відзначити, що сучасний менеджмент вітчизняних підприємств характеризується неоднозначністю підходів до технології управління та оцінювання результатів своєї діяльності. Вочевидь, ефективність функціонування сучасного підприємства повинна визначатися не тільки за фінансовими результатами (прибутковість, рентабельність), але й враховувати капіталізацію наявного на підприємстві потенціалу.

Оптимальність і збалансованість елементів і складників потенціалу визнаються основними принциповими засадами процесу формування й управління потенціалом сучасного підприємства. Управління потенціалом сучасного підприємства потребує істотно нової інформаційно-аналітичної бази, методологічні, методичні та прикладні основи якої повинні ґрунтуватися на комплексній основі синергетичного потенціалу. Розроблення такої системи управління і формування потенціалу підприємства найдоцільніше ув'язати з моделлю бізнесу.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ АПК

Місце України на міжнародній арені значною мірою залежить від ступеня використання її агропродовольчого потенціалу та, за умови повного забезпечення внутрішніх потреб, реалізації надлишків продукції за кордон. Формування експортного потенціалу країни починається із підприємств. Сьогодні їх керівництво має право самостійно вибирати канали реалізації виробленої продукції. За умови обмеженості внутрішнього ринку – зовнішній ринок є альтернативою та джерелом отримання більших прибутків, а також дає можливість задіяти невикористанні виробничі резерви.

Країна володіє потужним експортним потенціалом, але не за усіма видами продовольства. Через неплатоспроможність населення країни деякі види продукції (м'ясо та м'ясні продукти, молоко та молочні продукти, плоди ягоди та виноград) споживаються в обсягах, які є меншими науково-обґрунтованих норм. Однак, на зовнішній ринок є можливість реалізувати яйця (рівень самозабезпечення даним видом продукції країни склав 128,2 %), картоплю (328,8 %), овочі та баштанні продовольчі культури (120,1 %), цукор (103,6 %), олію (520,3 %)

Зовнішня торгівля України останніх років розвивалася під впливом двох визначальних подій: членства у СОТ, набутого у 2008 р., та світової фінансово-економічної кризи 2007-2010 рр. Членство в СОТ надало національним експортерам низку переваг, пов'язаних зі скасуванням квотування експорту української металопродукції, зменшенням антидемпінгових обмежень тощо.

Лише після вступу до СОТ у 2008 р. Україна набула право освоювати інші ринки експорту і з цього ж періоду хоча і невисокими темпами, але стабільно зростає експорт сільськогосподарської продукції.

Загалом експортна діяльність підприємств АПК України розвивається досить інтенсивно. Вартісний обсяг експорту продукції АПК України наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України та продукції АПК за 2005-2011 рр., млн. дол. США [1].

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт всього,	34286,7	38367,7	49248,1	66954,4	39702,9	51430,5	68409,8
Експорт продукції АПК	4307,0	4713,4	6247,7	10824,7	9514,9	9936,1	12804,1
Імпорт всього,	36141,1	45034,5	60669,9	85535,4	45435,6	60740,0	82606,9
Імпорт продукції АПК	2684,1	3166,5	4111,0	6456,5	4936,0	5761,9	6346,4
Сальдо по продукції АПК	1622,9	1546,9	2136,7	4368,1	4578,9	4174,2	6457,7
Сальдо ПБ	-1854,3	-6666,8	-11421,9	-18580,9	-5732,7	-9309,4	-14197,1

В Україні обсяг експорту продовольчої продукції становить 0,3% до її загальносвітового експорту, а частка імпорту 0,2%. У розвинених країнах частка продовольства в експорті становить 7-8%, а сільськогосподарської сировини – близько 1%. З наведених даних таблиці 1. видно, що після вступу України до СОТ у 2008 році експорт продукції в цілому по народному господарству збільшився майже у півтора (1,4), а по продукції АПК – у 1,7 рази. Не дивлячись на зниження продаж у 2009 р., у подальшому спостерігається їх зростання і у 2011 рр. обсяги експорту перевищили 2008 рік. Зниження експорту можна пояснити загостренням світової фінансової кризи. Хоча по продукції АПК обсяги вивезення не стали меншими ніж до вступу до СОТ за наведеними даними (2005-2011 рр.). Набагато сильнішими в негативному сенсі були б наслідки світової фінансової кризи якби Україна не вступила до СОТ. Саме членство у цій організації стало вчасним антикризовим заходом.

Варто зазначити, що навіть в несприятливих умовах кризи значення АПК продовжувало зростати. Так, питома вага агропродовольчої продукції у загальному експорті України у 2005 р. становила 12,6%, у 2009 р. - 24%, хоча у 2011 р. знизилась до 18,7 %. Проте вважаємо, що даний показник залишається досить вагомим, оскільки крім АПК кожна країна має розвивати й інші галузі народного господарства.

Слід також зазначити, що зросла і питома вага імпорту продукції АПК у загальному імпорті. Тенденція практично аналогічна як і по експорту, після 2008 р. даний показник зріс, але у 2011 р. знизився майже до значення 2008 року. Крім того, зросли обсяги імпорту після вступу до СОТ. Тобто економіка України після вступу до СОТ стала ще відкритішою, значною мірою цьому сприяла лібералізація торгівлі [1].

Виходячи з проведеного аналізу можна виділити фактори, які негативно впливають на розвиток зовнішньої торгівлі продукцією АПК в Україні, можна систематизувати у дві групи – зовнішні і внутрішні.

Серед основних внутрішніх чинників можна виділити такі:

- висока матеріало- та енергомісткість продукції, низька продуктивність праці та екологічність виробництва, низька конкурентоспроможність продукції;
- недосконалість механізмів державного регулювання експортно-імпортних операцій;
- корумпованість і бюрократичність адміністративних структур держави (Державної Митної служби України, Податкової адміністрації);
- нерозвиненість ринкової інфраструктури підтримки експорту.

Серед зовнішніх чинників, що ускладнюють роботу українських експортерів, виділяють:

- швидкі темпи процесів інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації товарних ринків,
- посилення міжнародної конкуренції, що є характерною рисою нового етапу розвитку світової економіки;
- стрімке підвищення вимог споживачів до технологічного рівня та якості товарів,
- зумовлене науково-технічним прогресом і новими можливостями інформаційного обміну між країнами;
- перехід від простих до більш прихованих форм протекціонізму;
- неефективність політики України в напрямі міжнародної економічної інтеграції, її багатовекторність.

Негативні чинники розвитку зовнішньої торгівлі агропромисловою продукцією в Україні зумовлені, головним чином, незначними темпами економічних зрушень. Все це призводить до погіршення позицій наших товарів на світових ринках – продукція агропромислового комплексу за нинішніх умов неспроможна конкурувати із аналогічними товарами високорозвинених країн світу [2].

Для України надзвичайно важливою і необхідною є гармонізація системи стандартизації і сертифікації сільськогосподарської продукції, розробка нових стандартів якості на продовольчі товари, які б відповідали вимогам СОТ, удосконалення екологічних, ветеринарно-санітарних, карантинних і фітосанітарних норм, оскільки невідповідність українських сільськогосподарських товарів європейським стандартам якості та сертифікації не дозволяє активізувати експорт і диверсифікувати його структуру. Особливу роль в активізації зовнішньоторговельних операцій підприємств АПК України відіграє розвиток ринкової інфраструктури підтримки експорту. З метою створення сприятливих умов для забезпечення можливості виходу на світовий ринок підприємствам АПК України доцільно розширити маркетингові дослідження, проводити постійний моніторинг ринку та запитів потенційних споживачів, посилити рекламну діяльність, активізувати участь національних підприємств у виставково-ярмаркових заходах, особливо якщо вони проводяться в країнах, ринок яких планується освоїти.

Таким чином, основними напрямками активізації зовнішньої торгівлі продукцією агропромислового комплексу України є: підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продовольства, в першу чергу, за рахунок поліпшення якості та безпеки продовольства, удосконалення експортної політики з метою розширення зовнішніх ринків збуту українських продуктів харчування та сільськогосподарської сировини, гармонізація вітчизняних стандартів з міжнародними; вдосконалення політики державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та розвиток інфраструктури підтримки експорту – систем фінансування, страхування експорту, просування товару на світовий ринок та забезпечення технічного сервісу.

Література:

1. Кривенко Н.В. Вплив вступу України ДО СОТ на зовнішню торгівлю продукцією АПК / Н.В. Кривенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 4 (52). – 2012 – С.83-87.
2. Макаринська О.В. Напрями активізації зовнішньої торгівлі продукцією агропромислового комплексу України / О.В.Макаринська // Вісник Черкаського університету. - 2012. – о№ 4 (217) – С.98-103.

СОКОЛОВ І.І.,
студент ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ МЕТАЛУ

Чорна металургія включає ряд виробництв, найважливішими серед яких є видобуток (підземний і відкритий) та збагачення рудної та нерудної сировини, виробництво чорних металів, труб, електросплавів, коксохімічне і вогнетривке виробництво, вторинна обробка чорних металів, виробництво металевих виробів.

Металургія України - базова галузь народного господарства України, забезпечує більше 25 % промислового виробництва держави, дає близько 40 % валютних надходжень на Україну і більше 10 % надходжень до державного бюджету України. У світовому виробництві чорної металургії частка України, за даними Міжнародного інституту чавуну і сталі, становить 32,9% . Металургія України - це підприємства та організації гірничо-металургійного комплексу, який об'єднує не тільки підприємства чорної і кольорової

металургії, але і гірничо-збагачувальні комбінати, феросплавні заводи, збагачувальні фабрики, коксохімічні заводи, підприємства випускають вироби з металів.

За даними таблиці 1 безумовним лідером серед країн виробників сталі є Китай. За результатами 2011-2012 років Україна посідає восьме місце серед країн світу по обсягам виробництва металу.

Таблиця 1

Рейтинг країн-виробників металопродукції в 2011-2012 рр. (млн. т)

№	Країна	2011	2012	Абсолютний приріст
1	Китай	683,3	708,8	25,5
2	Японія	107,6	107,2	-0,4
3	США	86,2	88,6	2,4
4	Індія	72,2	76,7	4,5
5	Росія	68,7	70,6	1,9
6	Південна Корея	68,5	69,3	0,8
7	Німеччина	44,3	42,7	-1,6
8	Україна	35,3	32,9	-2,4
9	Бразилія	35,2	34,7	-0,5
10	Туреччина	34,1	35,9	1,8

За період 2011-2012 рр. найбільший абсолютний приріст обсягів виробництва за період спостерігався у Китаї і склав 25,5 млн. т., найменший – 0,8 млн.т. в Південна Корея.

Рейтинг найкрупніших експортерів сталі наведений в таблиці 2 та свідчить, що Китай продовжує експортувати найбільші обсяги сталі та протягом останніх років залишається крупнішим експортером сталі. Протягом 2011-2012 рр. збільшили обсяги експорту сталі Туреччина, Росія та Південна Корея.

Таблиця 2

Рейтинг країн-експортерів сталі в 2011-2012 рр. (млн. т)

№	Країна	2011	2012	Темпи приросту, %
1.	Китай	44,4	51,2	15,3
2.	Японія	40,3	41,1	2,0
3.	Євросоюз	36,2	37,8	4,4
4.	Південна Корея	28,0	29,4	5,0
5.	Росія	24,6	26,5	7,7
6.	Україна	25,8	24,0	-7,0
7.	Туреччина	16,7	18,4	10,2
8.	США	12,5	12,8	2,4
9.	Тайвань	10,3	10,3	0,0
10.	Бразилія	10,7	9,6	-10,3

Рейтинг найкрупніших імпортерів сталі наведений в таблиці 3 та свідчить, що основні імпортери сталі у світі виступають з іншого боку і ключовими імпортерами. В тройку найкрупніших входять США, країни ЄС та Південна Корея. Протягом 2011-2012 рр. збільшили обсяги імпорту США (на 17,4%), Тайланд (на 21,1%), Індонезія (на 41%) та Мексика (на 36,4%). Скорочення обсягів імпорту спостерігається у країнах ЄС (на 25,9%), Південній Кореї (на 10,8%) та Китаї (на 13,2%).

Таблиця 3

Рейтинг країн-імпортерів сталі в 2011-2012 рр. (млн. т)

№	Країни	2011	2012	Темпи приросту, %
1.	США	25,3	29,7	17,4
2	Євросоюз	34,0	25,2	-25,9
3.	Південна Корея	22,3	19,9	-10,8
4.	Тайланд	12,3	14,9	21,1
5.	Китай	15,9	13,8	-13,2
6.	Індонезія	8,3	11,7	41,0
7.	Туреччина	10,2	11,3	10,8
8.	Канада	8,8	9,2	4,5
9.	Індія	8,9	9,0	1,1
10.	Мексика	6,6	9,0	36,4

Таким чином, ринок чорної металургії треба розглядати в як комплекс ринків залізної рули, металобрухту та сталі. Основними експортерами на ринку металобрухту виступають США, країни ЄС та Японія. Основні імпортери – Туреччина, Південна Корея та Китай. Крупніші постачальники залізної руди на світовий ринок – Австралія та Бразилія. Найкрупніший споживач – Китай (74% імпорту). Це обумовлено стрімким зростанням та лідируючими позиціями країни серед виробників металу.

Щодо структури торгівлі металопродукцією, найбільшу питому вагу світової торгівлі металом – понад 50 % займають напівфабрикати та готова продукція, до яких відносяться сляби та листовий прокат, призначений для подальшої переробки. Друге місце в світовому експорті металу займає листовий прокат. На третьому місці – сортовий прокат. Найменша доля експорту припадає на чавун. Це пояснюється тим, що основний обсяг чавуну виплавляється на заводах з повним металургійним циклом, де він переробляється в сталь і лише відносно невелика частка поставляється стороннім споживачам і надходить на міжнародний ринок як товарний чавун.

Отже, світовий ринок металів протягом останніх років представлений десяткою країн, що є основними виробниками, експортерами та імпортерами металів, серед яких лідерами є США, Китай, Південна Корея, країни ЄС. Україна займає восьме місце в рейтингу найкрупніших виробників та шосте місце в рейтингу найкрупніших експортерів.

Література:

1. Макогон Ю. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zn.ua/2000/2200/51100/>.
2. Steel Statistical Yearbook 2012: [Electronic resources]. – URL: <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>
3. World steel in Figures 2012: [Electronic resources]. – URL: - <http://www.worldsteel.org/>

СПИРИДОНОВА А.І.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент
організацій та адміністрування»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Стратегічне планування - це одна з функцій стратегічного управління, яка являє собою процес вибору цілей організації і шляхів їх досягнення. Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень [1].

Актуальність даної теми полягає в тому, що багато підприємств готельного бізнесу потребують якісного стратегічному плануванні своєї діяльності на ринку. З - за швидкого зростання підприємств готельного бізнесу, зростає рівень конкуренції на ринку, що вимагає від гравців ретельного планування діяльності свого підприємства, яке б дозволило підприємству не просто існувати, а успішно працювати на ринку.

Функції організації, мотивації і контролю орієнтовані на вироблення стратегічних планів. Не використовуючи переваги стратегічного планування, організації в цілому і окремі люди будуть позбавлені чіткого способу оцінки мету і напрямки корпоративного підприємства. Процес стратегічного планування забезпечує основу для управління членами організації.

Система стратегічного планування дає можливість менеджменту готельного підприємства визначитися з напрямком і темпом розвитку бізнесу, окреслити глобальні тенденції ринку, зрозуміти, які організаційні і структурні зміни повинні статися у готелі, щоб вона стала конкурентоспроможною, ніж її перевага, які інструменти необхідні їй для успішного розвитку.

Процес стратегічного планування в компанії складається з декількох етапів:

- Визначення місії та цілей організації.
- Аналіз середовища, що включає в себе збір інформації, аналіз сильних і слабких сторін фірми, а також її потенційних можливостей на підставі наявної зовнішньої і внутрішньої інформації.
- Вибір стратегії.
- Реалізація стратегії.
- Оцінка і контроль виконання [2].

В даний час практично всі підприємства усвідомили, що запорукою довгострокового та успішного функціонування є орієнтація не на миттєву прибуток і успіх, а побудова ефективної стратегії існування на довгострокову перспективу.

Стратегічне планування - це набір дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для досягнення цілей.

Стратегічне планування може бути представлене як набір функцій менеджменту, а саме:

- розподіл ресурсів ;
- адаптація до зовнішнього середовища ;
- внутрішня координація;
- усвідомлення організаторської стратегії (так, керівництву необхідно постійно вчитися на минулому досвіді і прогнозувати майбутнє).

Ключові моменти стратегічного планування:

- стратегія розробляється вищим керівництвом;

- стратегічний план повинен бути підкріплений дослідженнями і фактичними даними;
- стратегічні плани повинні бути гнучкими для можливості їх зміни;
- планування повинне приносити користь і сприяти успіху компанії. При цьому витрати на реалізацію заходів повинні бути нижче величини вигод від їх реалізації. [3]

Можна виділити принципи стратегічного планування, які повинні враховуватися менеджерами та керівниками готелю:

- Системний характер планування. Означає, що основні елементи системи планування і взаємозв'язку між ними повинні забезпечувати цілісність і комплексність процесу планування.
- Довгостроковий характер планування на основі стратегічних сценаріїв. У сучасній економіці ніхто не може точно прогнозувати майбутнє, але можливо побудову різних варіантів станів навколишнього середовища.
 - Єдність, цілісність і взаємозв'язок довгострокового, середньострокового та короткострокового видів планування. Означає послідовне перетворення стратегічних планів, тактичних, тактичні - в оперативні і останніх до планів робіт виконавців. Плани компанії повинні утворювати єдине ціле і не суперечити один одному.
 - Комплексність і науковість методів планування, їх відповідність завданням.
 - Визначальний вплив людського фактора на якість стратегічного планування і виконання стратегічних планів. Планування на всіх етапах в першу чергу залежить від прийняття рішень людьми, від їхньої взаємодії, кваліфікації, вміння працювати в командах.
 - Єдність стратегічного планування та контролю, особиста відповідальність за виконання стратегічних планів і їх розділів.

Зазначені принципи утворюють основу системи ефективного стратегічного планування. Вони визначають необхідність розробки систем прогнозування і планування, координування і контролю, мотивації і стимулювання менеджерів і фахівців, що беруть участь у стратегічному процесі. Неefективне стратегічне планування характеризується розривом зв'язків між елементами, слабкою координацією в управлінні, відсутністю контролю та низькою мотивацією персоналу[4].

Принципи системи стратегічного планування є суттєвими. Порушення будь-якого з них руйнує цілісність і знижує якість всієї системи стратегічного планування. В результаті компанія втрачає конкурентоспроможність і стає банкрутом.

Методологія стратегічного планування, сукупність найважливіших теоретичних принципів і методів, використовуваних у процесі складання планів, дає відповіді на наступні питання:

1. Які цілі розвитку відповідного об'єкта стратегічного планування?
2. Які підходи до вирішення проблем стратегічного планування використовувати?
3. З допомогою якої системи показників можна забезпечити оптимізацію стратегічних планів?

Стратегічне планування принципово відрізняється від інших видів планування, так як воно використовує не традиційний підхід «з минулого в майбутнє», а передбачає направлення аналізу і прийняття управлінських рішень з майбутнього в сьогодення».

Література:

1. Кабушкин Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов. Учеб. Пособие / Н.И. Кабушкин. – М.: «Финпресс», 2010. - 214с.
2. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учеб./ Ю.А. Маленков – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. - 451с.
3. Панкова Л.В. Особенности стратегического планирования на предприятии гостиничного хозяйства / Л.В. Панкова. - СПб.: «Питер», 2009. - 222с.
4. Родионова В.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. / В.Н. Родионова – М.: Издательство РИОР, 2007. - 321с.

ТАТАР С.В.,
студентка ІІ курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

АВТОМАТИЗАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ФІРМИ-ТУРОПЕРАТОРА З ВИКОРИСТАННЯМ ВІТЧИЗНЯНИХ РОЗРОБОК

Компанія ТІТБІТ («Товариство інформаційних технологій БІТ»), утворена навесні 2003 групою розробників-професіоналів, які мають високу кваліфікацію та великий досвід роботи.

На сьогодні розроблені програми даною компанією доступні кожній сучасній турфірмі, яка вирішила розвивати свій бізнес з використанням інформаційних технологій:

- Встановивши в мережі офісу програму «Back-office», з'являється можливість автоматизувати всі розрахункові завдання, так само проводити облік угод, використовувати результат цього обліку для здійснення оперативного та фінансового аналізу своєї діяльності.

- Підключивши до бек-офісу програму для онлайн-бронювання «Tibet», отримуєте можливість і актуалізувати інформацію на сайті, і налагодити роботу з агентами в режимі «онлайн», та інтенсифікувати реалізацію власних турів.

- Програма «Розрахунок цін тур пакетів» звільнить менеджерів від роботи, пов'язаної з розрахунками прайсів, підготовкою цін до продажу, до розсилок або для каталогів. Є можливість підключити сервіс "Мій онлайн" - дуже легке у використанні сучасне рішення, що дозволяє операторам самими мінімальними витратами організувати онлайн-підбір турпакетів на власному сайті.

- «Базові» конфігурації містять функцію експорту даних у формат XML, тобто користувач може самостійно формувати свої прайси у вигляді файлів спеціального формату, який вміють обробляти практично всі сучасні пошукові системи. Однак ручна передача даних у ці системи - трудомістка і малоефективна. Автоматизувати процедуру допоможе сервіс «XML-онлайн», який реалізує прямий «шлюз» для передачі цін оператора безпосередньо з його системи бронювання на будь-які «зовнішні» сервера.

Існує чималий перелік турфірм, що використовують програми компанії ТІТБІТ в якості бізнес-інструментарію: ТК Велт, СІТА, Універсальне агентство авіаперевезень, Пілон Україна, Аста, Юнта (Львів), Паркова алея та інші.

Переваги співпраці з компанією ТІТБІТ:

- 1) розроблені програми доступні кожній сучасній турфірмі (наявність полегшених версій і версій для впевнених користувачів);
- 2) впровадження програм у замовника передбачає обов'язкове навчання його співробітників (освоєння програми);
- 3) відсутність ліцензування на кількість робочих станцій, включених в контур мережевої програми;
- 4) відсутність плат за «розмноження» вікон бронювання серед агентів та партнерів, що сприяє просуванню туристичного продукту;
- 5) у побудові і розвитку систем регулярно випускається безкоштовне оновлення версій, випущених з урахуванням зауважень і побажань;
- 6) функціональність програм «нарощується» практично безперервно.

Гарантійний технічний супровід здійснюється протягом строку дії договору (1 рік). Передбачає поточний патронаж програми, відновлення працездатності програми у разі технічних збоїв, а також відновлення даних замовника з наданої резервної копії.

Гарантійне супровід не передбачає ніяких додаткових доробок і зміни функціональності програм. Вартість технічного супроводу на наступний рік - оплачується з розрахунку 20% від «тарифної» вартості програм, але далі ця вартість знижується на 20-25% («партнерська» знижка).

З метою захисту від несанкціонованого використання здійснюється автоматична перевірка відповідності ліцензії на програму і IP-адреси комп'ютера-сервера, з якого вона запускається. Якщо виявиться невідповідність - програма автоматично перемикається на тестовий режим роботи.

Варто зазначити, що у 2008 ТІТБІТ став переможцем професійного конкурсу «Кришталевий лелека» у номінації «ІТ-компанія - надійний партнер туризму».

У 2012 році ТІТБІТ увійшов до числа кращих ІТ-компаній України і став призером Національного бізнес-рейтингу «Лідер галузі».

ТРЕТЬЯКОВА Л.И.,
студентка IV курса
специальности «Международная экономика»
Донецкого национального университета

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Туризм — это сфера деятельности в современных условиях экономического и гуманитарного развития, которая является наиболее естественной, экологически чистой и быстро окупаемой областью вложения труда и капиталов. Международные туристские связи ведут к расширению географической сферы контактов между народами и увеличению их интенсивности. Уже около 10% населения мира выезжает за пределы своей страны с туристскими целями. Происходит глобализация туризма, куда вовлекаются с каждым годом все больше и больше людей.

Во многих странах международный туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, обеспечении занятости населения, является источником валютных поступлений, активизации внешнеторгового баланса и в целом выступает в качестве фактора экономического роста. Воздействуя на такие ключевые отрасли, как транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, производство

потребительских товаров, туризм выступает своеобразным катализатором развития всего социально-экономического пространства страны.

Актуальность вопросов развития международного туризма обусловила значительный интерес и внимание к теоретическим и практическим аспектам данной проблемы. Исследование мирового туризма, как динамично развивающегося вида экономической деятельности, отражено в работах Азара В.И., Ананьева М., Афанасьева А.Е., Борисова К. Г., Карпова Г.А., Пузаковой Е.П., Сапруновой В.Б., Сенина П.Б., Семина В.С., Соколова М. В., Уварова Е.К., Эбурдина П. и др. Большой вклад в исследование экономики туризма внесли такие авторы, как Балабанов А.И., Балабанов И.Т., Зорин Г.А., Квартальнов В.А, Папирян Г.А., Романов А.А., Саакянц Р.Г. Туманов О.Н. и др.

Как и любой вид рынка, рынок туристических услуг имеет свои отличительные черты, свою историю, свои тенденции в развитии, предопределяемые развитием спроса и предложения на туристические товары и услуги. Туристический рынок можно определить как экономическую систему взаимодействия ряда основных элементов: туристического спроса и предложения.

Туристический спрос характеризуется целым комплексом особенностей и специфических черт, отличающих его от спроса на рынках других товаров и услуг: разнообразие участников туров, различных по своим материальным возможностям, духовным потребностям, социальной и профессиональной принадлежности, возрастным категориям и т.д.; большая, чем у других материальных и духовных благ эластичность, отражающая неоднородность потребителей – туристов. Причем эластичность в данной отрасли определяется не только по цене или доходу, но и «по времени». Спрос в туризме практически не поддается организации: значительная территориальная разобщенность и подвижность, свойственные туризму, не присуща спросу во всех других отраслях. Значительная зависимость туристического спроса от некоторых иррациональных факторов (воздействие моды, стремление к подражательству или социальному равенству, снобизм и т.д.). Также ему присущ динамизм, высокая зависимость географии путешествия от дохода, а также сезонный характер.

Предложение в туризме также характеризуется рядом отличительных особенностей. Так, в отличие от большинства других товаров и услуг, товары и услуги туристической отрасли имеют тройственный источник:

природные ресурсы (воздух, вода, солнце, ландшафт, природные красоты и др.);

созданные ресурсы (материальные блага, являющиеся продуктом прошлого труда: исторические и культурные ценности, часть товарных фондов и т.д.);

туристические услуги (полезный труд, направленный на удовлетворение потребностей людей в туризме).

Выделяется несколько функций международного туризма (экономическая, рекреационная и гуманитарная), в процессе осуществления которых и происходит воздействие туризма на экономику страны. Причем, это воздействие в двух видах – прямом и косвенном.

Прямое влияние туризма на экономику страны – это количественный показатель, характеризующий объем расходов туристов на покупку услуг и товаров в ходе поездки, необходимых для полного обеспечения потребностей туристов. Косвенное влияние туризма или «эффект мультипликатора» проявляется как вклад туристической отрасли в другие отрасли экономики по мере циркуляции туристических расходов в стране.

Как отрасль мирового хозяйства международный туризм отличается крайне неравномерным уровнем развития в регионах мира, что объясняется как разными уровнями социально-экономического развития, особенностями структуры потребительского спроса и жизненными установками различных социальных и демографических групп населения, так и неравномерностью распределения рекреационно-туристических ресурсов, многоаспектной туристической политикой отдельных государств и международных организаций.

Таким образом, с одной стороны, туризм способен оказать активное влияние на экономику регионов, стран, в которых он развивается, на их хозяйственную, социальную и гуманитарную сферу, с другой стороны, сама территория оказывает воздействие на туристические потоки за счет своих природно-географических, культурно-исторических, этнографических, научных и других ресурсов, привлекающих посетителей. В основе региональной политики туризма должен лежать учет специфики регионов, уровень развития местного самоуправления, проблем охраны и восстановления природных и историко-культурных туристских ресурсов.

Туризм составляет более 30% от экспорта всех коммерческих услуг в мире и 6% от экспорта товаров и услуг. Глобально, как экспортная категория, туризм занимает четвертое место после топлива, продукции химической и автомобильной промышленности. Для многих развивающихся стран – это один из главных источников дохода, который создал необходимую занятость и возможности развития. Например, для экономически развитых стран вклад туризма в ВВП составляет приблизительно от 2% до 10%.

В 2012 г. международный поток туристов составил 950 млн.чел., по сравнению с 867 млн.чел в 2011 г.

Доля путешествий на рынке туристических услуг, которые были связаны с отдыхом и проведением досуга, составила больше половины от общего рынка туристических услуг. 15% рынка составили туристические услуги, предоставляемые для осуществления профессиональной деятельности людей и 27% - услуги, оказываемые по различным иным причинам.

Доход от международного пассажирского транспорта оценен в 198 млрд. дол. США. Боле половины путешественников использовали воздушный транспорт (52%), 39% - автомобильный транспорт. Доля использования железнодорожного транспорта и водного составляла 3% и 6% (рис.1).

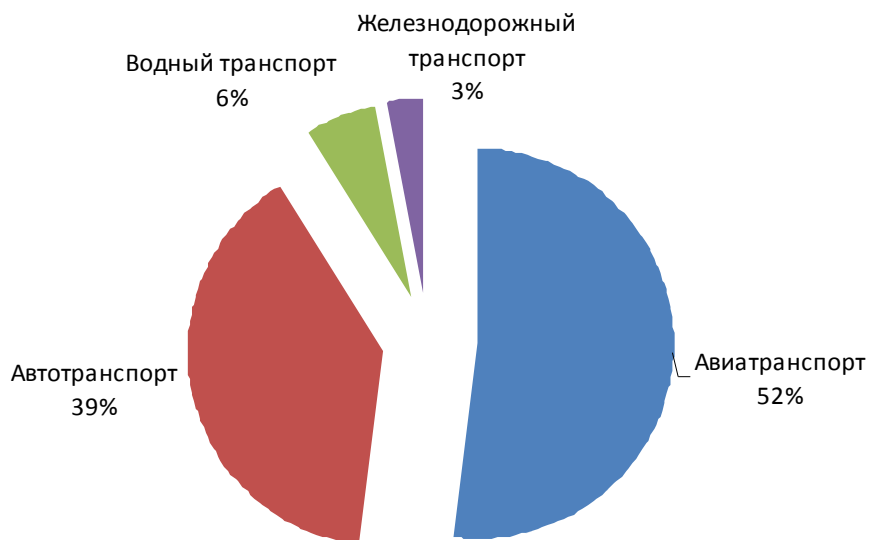


Рис.1. Доля видов транспорта в международном туризме, 2012 г.

Наиболее мощные туристские потоки направлены в Европейский регион, а в нем в страны Средиземноморья, затем следует Американский регион, точнее Северная Америка и Карибский бассейн вместе взятые. В последнее десятилетие резко выдвинулся Азиатско-Тихоокеанский регион. В первые два десятилетия XXI в. АТР в своем туристском развитии, очевидно, обгонит Американский регион (Северо-Американский субрегион), если не учитывать развитие внутригосударственных рекреационных потоков. Европейский же регион, хотя и останется по числу прибытий на первом месте, но уже не будет так резко доминировать в географическом распределении туристов как в настоящее время. Таким образом, центр-периферическое расслоение современных мировых туристских миграций постепенно сглаживается.

В перспективе туризм, по прогнозам экспертов, станет первой экспортной отраслью мирового хозяйства.

Литература:

1. Акимова Т. А. Основы экотуризма: уч. пособие / Т. А. Акимова, В. В. Хаскин. - М., 1994.
2. <http://e-news.com.ua>
3. <http://www.unwto.org/>
4. <http://www.wttc.org/>

ХОЛОДЕНКО А.И.,
студент I курса
специальности «Менеджмент»
Мариупольского государственного университета

СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА

Система электронного документооборота (СЭДО) — автоматизированная многопользовательская система, сопровождающая процесс управления работой иерархической организации с целью обеспечения выполнения этой организацией своих функций. При этом предполагается, что процесс управления опирается на человеко-читаемые документы, содержащие инструкции для сотрудников организации, необходимые к исполнению. Основной целью внедрения современной автоматизированной системы электронного документооборота и делопроизводства является повышение качества выполнения регламентированных процессов обработки документов, а также организации контроля и управления этими процессами.

Основная задача электронного документооборота в государственных учреждениях состоит в регистрации документов (входящих, исходящих, внутренних), разделении потока документов между исполнителями и контроле за выполнением поручений. Все документы и задачи обрабатываются с помощью компьютерной техники, что намного упрощает работу, делает ее более оперативной и качественной.

Особенностями таких систем являются:

Функциональная масштабируемость. Возможен ввод в действие системы с дальнейшим неограниченным наращиванием количества рабочих мест без потери накопленной информации в базе данных. Способность системы расширять круг решаемых задач.

Корпоративность. Обеспечение прозрачного доступа пользователя системы к документам и к информации об их исполнении.

Гибкость. Отсутствие необходимости переналадки системы при структурной реорганизации. Совершенствование управленческих процессов не нарушает функциональность системы, не требует ее повторной инсталляции и не приводит к ее остановке.

Защищенность. Наличие ранжирования доступа к базам данных. Документы, порядок их обработки и рассылки защищены от любого несанкционированного вмешательства на уровне действующих операционных систем. Содержание документов может быть подвергнуто криптографической обработке и при необходимости заверено электронно-цифровой подписью.

Распределенность. Обеспечен удаленный доступ к информации через системы телекоммуникаций, а также и через Интернет. Процесс обработки документов един и прозрачен для всех пользователей системы, независимо от территориального расположения рабочих станций и степени их удаленности.

Преимущества СЭД:

- Реализованы принципы открытой архитектуры и объектной интеграции, обеспечивающей возможность встраивания и взаимодействия с любыми другими системами - сканирования, распознавания текста, печати, использования средств электронной почты и т.д.

- Прикрепленные к регистрационной карточке (РК) электронные образы документов доступны группе пользователей для совместной работы.

- Имеется в наличии возможность настройки интерфейса системы на конкретного исполнителя.

- Программа автоматически напоминает исполнителю о документах, срок исполнения которых заканчивается: всплывающими напоминаниями или сообщениями, содержащими ссылки на контролируемые документы.

- Реализована возможность создания и сохранения отчетов о работе с документами.

- Пользователям предоставлена возможность создания новых элементов справочников.

- Предоставлена возможность проведения поиска по регистрационным номерам и по всем атрибутам РК, а также по тексту прикрепленного к РК документа.

- Предусмотрена возможность использования инструментов, позволяющих проводить аналитическую работу проблемного вопроса документа, отнесенного к определенной тематике.

- Возможность автоматизации процессов формирования дел для последующей передачи их в архив, а также ведения и учёта архивных дел.

- Возможно проведение конвертации данных предыдущих годов из действующей системы СЭД.

- Предусмотрены методические материалы и инструкции по использованию системы.

Автоматизация документооборота, на сегодняшний день, стала не просто средством оптимизации внутренних процессов предприятия, а насущной необходимостью в условиях жесткой конкуренции. Именно автоматизация документооборота дает новые возможности любой организации по ускорению работы, позволяет опередить конкурентов при принятии как оперативных, так и стратегических решений. Организация электронного документооборота дает значительный экономический эффект предприятию, однако количественная его оценка является сложным процессом, так как приходится учитывать множество факторов. Экономический эффект в значительной степени определяется правильностью выбора системы и проведения процесса внедрения.

ЧУМЫЧКИНА Ю. Н.,

студентка III курса

специальности «Менеджмент»

Мариупольского государственного университета

АВТОМАТИЗАЦИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ TRAVEL SUITE

GP Travel Suite – это модульная платформа, на основе которой могут быть созданы системы для самых разных туристических компаний с простыми и сложными моделями ведения бизнеса и разнообразными организационными структурами [1].

Основные функции программы:

- ✓ подключение к онлайн-поставщикам и GDS через XML;
- ✓ формирование и продажи собственных турпродуктов (отели, трансферы, экскурсии, туры, визы, страховки);
- ✓ B2B/B2C продажи;
- ✓ онлайн-бронирование на сайте и для агентств, входящих в партнерскую сеть;

- ✓ финансовый учет;
 - ✓ аналитика.
 - Особенности программы:
 - ✓ инсталляция на сервере заказчика;
 - ✓ круглосуточный доступ к системе через Интернет;
 - ✓ гибкая конфигурация.
- Существуют такие основные возможности для клиентов (рис.1):
- ❖ Настройка цен и предложений.

В Travel Suite является возможность настройки особых условий, на основе которых услуги будут предлагаться через веб - сайт. Например, агентство имеет возможность установить особую цену для онлайн - продаж. Кроме того, все предложения, которые будут отображаться туристам на сайте, независимо от того приобретены они у внешних поставщиков или предлагаются как собственные продукты, обозначаются как собственные услуги и покупатели не узнают источника их происхождения [2].

- ❖ Самостоятельный подбор услуг туристами на сайте.

Туристы смогут самостоятельно искать необходимые услуги, используя для этого удобную форму поиска, позволяет вести одновременный поиск предложений в собственной базе услуг и у внешних поставщиков агентства. Клиентам будет доступно множество различных критериев для поиска предложений - в том числе поиск по странам, городам или популярным регионам, по датам предоставления услуг, категориям и названиям отелей, количеством туристов и др. .. Они также смогут сортировать найденные предложения по цене, категории или наименованию и просматривать подробные описания услуг (включая их фотографии).

- ❖ Онлайн – бронирование.

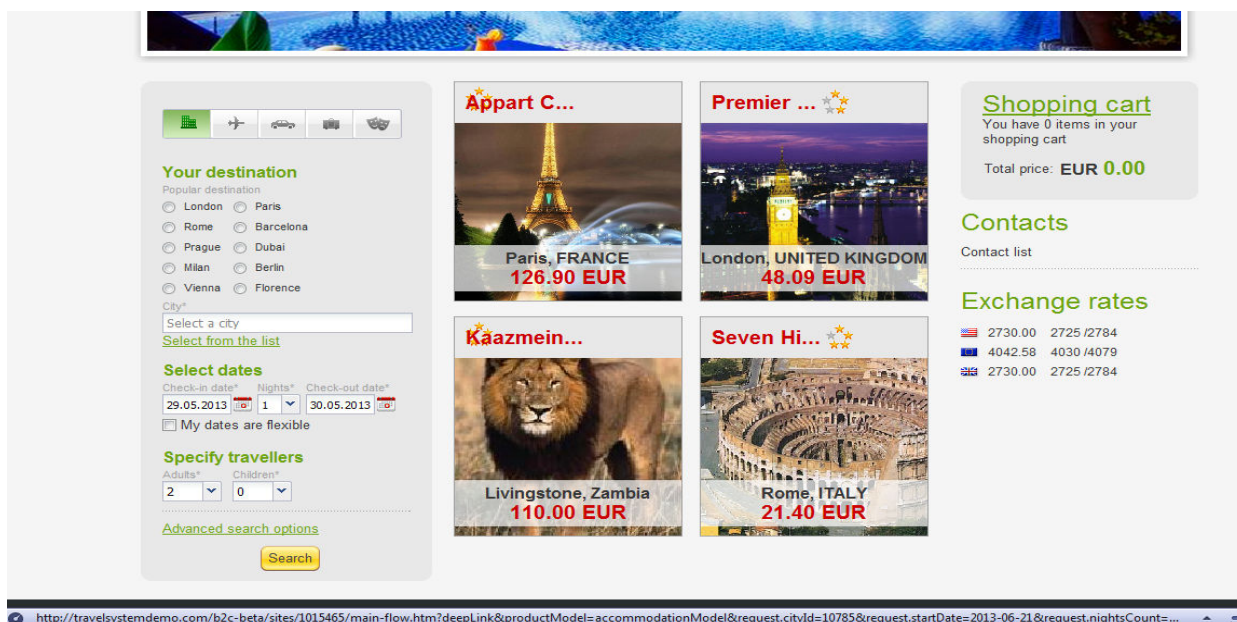


Рис. 1 Окно выбора туристического предложения Travel Suite для клиента

Посетители сайта обязательно оценят преимущества этого онлайн - бронирования. Мгновенное подтверждение доступности выбранной услуги для бронирования, показываемое на сайте, а также автоматически отправляется на электронную почту подтверждение с номером сделанного заказа позволят туристам уверенно планировать свой будущий отдых. [3,4] Предложенная на сайте форма онлайн - бронирования позволяет туристам объединять несколько услуг в один заказ (например, авиаперелет, отель и трансфер), а также дает им возможность самостоятельно управлять всеми находящимися в "Корзину" выбранными услугами [5]. При этом заказ одновременно отображается в системе туроператора, а также отправляется поставщику, благодаря чему не требуется участие менеджера в подтверждении заказа

Преимущества программы:

- ✓ полная автоматизация въездных и выездных туроператоров
- ✓ неограниченное количество рабочих мест
- ✓ гибкое ценообразование и управление блоками мест
- ✓ описание туруслуг на разных языках
- ✓ поддержка мультивалютности
- ✓ гибкие настройки бизнес-правил
- ✓ онлайн-взаимодействие с поставщиками и клиентами
- ✓ доступ через веб 24/7
- ✓ современный интерфейс и технологии

Travel Suite охватывает различные аспекты деятельности туристической компании и включает большое количество модулей, которые могут комбинироваться друг с другом. Это позволяет легко подобрать необходимую для каждого конкретного клиента конфигурацию системы

Литература:

1. Экономика и организация туризма. Международный туризм / Е.Л. Драчева, Ю.В. Забав, Д.К. Исмаев и др.; под ред. И.А. Рябовой, Ю.В. Забаева, Е.Л. Драчево. - М.: КноРус, 2011. - 576 с.
2. Голик В.С. Эффективность интернет - маркетинга в бизнесе. - Дикта, 2009. - С. 196.
3. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: [Учебное пособие] - Мн.: БГЭУ, 2010. - 644 с.
4. GP Solutions [электронный ресурс]- режим доступа: <http://gp-sol.ru/index.php?page=products>
5. Демо-версія [электронный ресурс]- режим доступа: <http://travelsystemdemo.com>

ШАПКАРИНА А.С.,
студентка IV курса
специальности «Международная экономика»
Донецкого национального университета

УКРАИНА НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА

Резюме. Данное исследование рассматривает роль и место Украины на мировом рынке производства подсолнечного масла, выделяя её как ведущего мирового производителя и экспортера. В работе проанализированы основные тенденции, проблемы и перспективы развития данной отрасли экономики Украины.

Ключевые слова: подсолнечник и подсолнечное масло, экспорт, производство.

За последние 10 лет произошел технологический прорыв в аграрной промышленности, который позволил Украине занять ведущее место в мире в сегменте производства подсолнечного масла. Так, Украина занимает 1-е место в мире по экспорту подсолнечника и подсолнечного масла, 2-е место в мире по сельскохозяйственным площадям, на которых выращивается ячмень и подсолнечник.

Производство подсолнечного масла является экспортноориентированной отраслью, имеет значительную важность в формировании бюджета в народном хозяйстве страны, что делает данный сектор экономики интересным для изучения такими отечественными учеными-экспертами как Н.В. Присяжнюк, С.П. Капшук, А. Лисситса, С. Гноевец, Л.В. Доценко, Ю.В. Макогон.

Целью статьи является анализ тенденций, основных проблем и перспектив развития масложировой отрасли Украины.

Сегодня масложировая отрасль остается одной из наиболее успешных в аграрном секторе Украины. Производство подсолнечного масла в сентябре 2013 составило 294 тыс. т, что на 8% больше, чем в сентябре 2012 г., и в 3,3 раза больше, чем месяцем ранее.

С 2009 г. наблюдается стабильный рост экспорта подсолнечного масла. Так экспорт вырос на 26% — более чем до 1,7 млн т. за период 2009-2013г. Таким образом, Украина сохраняет за собой первое место среди поставщиков подсолнечного масла на мировой рынок. Об этом свидетельствуют данные динамики экспорта подсолнечного масла Украины за последние 5 лет (рис. 1)

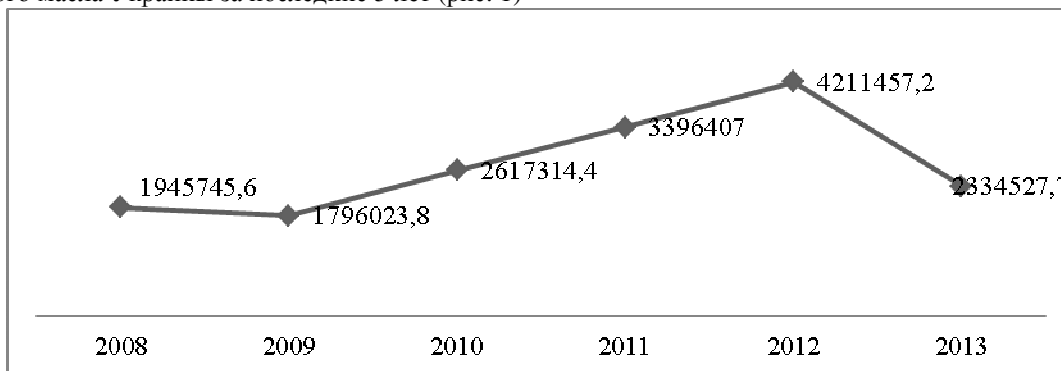


Рис 1. Динамика экспорта подсолнечного масла Украины 2008-2013 гг., тыс. долл.[1]

В мировом производстве и экспорте подсолнечного масла Россия, Украина и Аргентина являются бесспорными лидерами. На долю рассматриваемых стран приходится 55% от мирового производства подсолнечного масла и 85% экспорта.

Украина из общемирового производства подсолнечного масла производит около 18%, а ее доля как экспортера данной продукции составляет 40% от мирового. В то время как ее основные конкуренты Аргентина

и Россия производят 22% и 15% соответственно, а их доля на мировом рынке составляет 30% и 14%. Таким образом, оставляя Украину мировым лидером по экспорту подсолнечного масла.

На рис. 2 представлены основные страны-импортеры украинского подсолнечного масла. Лидерами по импорту подсолнечного масла из Украины в 2013 г. являются страны Европы, Ливан и Польша (на долю каждой приходится по 24% экспорта продукции), 11% приходится на ОАЭ, 8% - Оман, а импорт таких стран как Израиль, Белоруссия, страны СНГ, Китай и Гонгконг в общем процентном соотношении занимает около 9%.

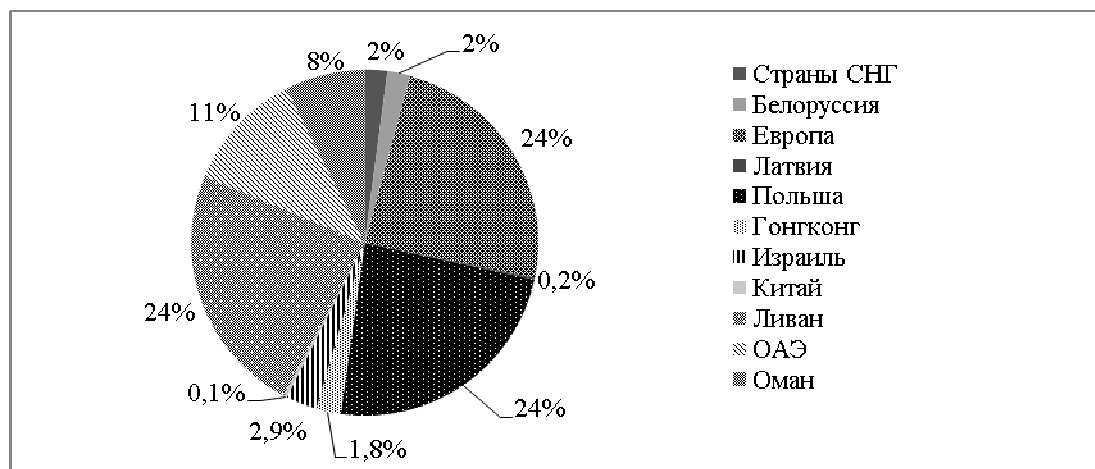


Рис 2. Основные страны-импортеры украинского подсолнечного масла в 2013 г., %[1]

По мнению экспертов 2013 г. – переломный для масложировой отрасли Украины, причиной того является активная переработка не только подсолнечных, но и других масличных культур. К 2015 г. прогнозируется рост мощностей до 15 млн. тонн в год.

Как отмечают эксперты, подсолнечник является самой доходной и ликвидной культурой. На сегодня под эту культуру отведено около 15-16% всех украинских сельхозземель. Подсолнечник позволяет аграриям получать до 40% прибыли.[5]

Возможные проблемы ожидают масложировую отрасль, что приведет к кризисной ситуации на рынке масла Украины. Это связано с предложениями изменения Закона «О ставках ввозной (экспортной) пошлины на семена некоторых видов масличных культур», а именно отменить экспортную пошлину на семена подсолнечника.

Это может привести к развалу отрасли, остановке большинства заводов, повышению цен на масложировую продукцию, потери на мировом рынке масла. В свою очередь эти последствия могут стать причиной социальной напряженности из-за сокращения рабочих мест на масложировых предприятиях, углубления инфляции, уменьшения поступлений в госбюджет.[5]

Вывод. Как известно, основным фактором спроса на любой вид продукции, является показатель «цены–качества» товара, поэтому модернизация оборудования и замена на новое, является основным критерием повышения конкурентоспособности Украины на мировом рынке масла и жира и сохранения его господствующего места на нем.

Литература:

1. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2012р. / Держкомстат України, Ін-т статистики, обліку та аудиту. — К.: ІСОА, 2002. — 147 с.
2. Материалы VII международной научно-технологической конференции, май 2013 г. информ. бюл. – Крым: Министерство аграрной политики и продовольствия Украины, 2013. – 101с.
3. Украина умасливает мир [Электронный ресурс] / А. Черновалов // Коммерсантъ: ежедневная деловая газета. – 2013. - №45. - Режим доступа к журн.: <http://www.kommersant.ua/doc/2148792>
4. Масложировой рынок Украины ожидает дальнейшая консолидация – эксперты [Электронный ресурс] / Ю. Давыдов // Укрология. – 2013. - №17. – Режим доступа к журн.: <http://www.ukroliya.kiev.ua/news/20017>
5. Отмена экспортных пошлин на семена подсолнечника приведет к развалу масложировой отрасли — Укролиапром [Электронный ресурс] / А. Ткаченко // Latifundist.com: национальный агропортал. – 2013. – Режим доступа журн.: <http://latifundist.com/novosti/41169-otmena-eksportnyh-poshlin-na-semena-podsolnechnika-privedet-k-razvalu-maslozhirovoj-otrasli--ukroliaprom>

**СЕКЦІЯ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

АБОЛМАСОВ А.А.,
студент I курса
специальности «Менеджмент»
Мариупольского государственного университета

**СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА FOSS-DOC
ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

В настоящее время системы электронного документооборота (СЭД) завоевывают все больший рынок комплексных IT-решений Российской Федерации, Украины, Казахстана и других стран бывшего СССР. Особенной популярностью СЭД пользуются у крупных корпоративных клиентов - госучреждений, банков, больших коммерческих предприятий с разветвленной сетью филиалов. Заинтересованность таких клиентов в электронном документообороте легко угадывается: значительные объемы обрабатываемой информации, автоматизация бизнес-процессов и увеличение производительности труда, стратегический анализ и принятие решений, большая цена ошибок вследствие потери информации или ее несвоевременной обработки, защита документов от несанкционированного доступа и распределение полномочий и т.д.

В то же время крупным клиентам приходится идти на серьезные расходы при внедрении СЭД. Стоимость систем достаточно высока, внедрению предшествует длительный период изучения предприятия и формализации его бизнес-процессов. Далее - не менее длительный период опытной эксплуатации и обучения сотрудников и, наконец, постоянная техническая поддержка в процессе штатной эксплуатации.

Вследствие перечисленных выше факторов малый и средний бизнес, как правило, весьма скептически настроены к идее внедрения у себя электронного документооборота. От присутствующих на рынке СЭД небольшие компании ожидают бесплатных демо-версий программного обеспечения, которые можно легко установить и развернуть на отдельных машинах. Такие клиенты ждут простых настроек и возможности администрирования специалистами с невысокой квалификацией. Немаловажным обстоятельством является наличие подробной документации и обучающих роликов, позволяющих быстро ознакомиться с основной функциональностью системы и начать работу без какой-либо поддержки со стороны разработчика ПО. Только после такого малозатратного, но эффективного изучения преимуществ СЭД, небольшие компании могут согласиться на покупку лицензий и полномасштабное внедрение у себя электронного документооборота.

Одной из систем, присутствующих на рынке и позиционируемых в качестве СЭД для малого и среднего бизнеса, является система электронного документооборота FossDoc разработки украинской компании ФОСС-Он-Лайн (г. Харьков). Компания ФОСС-Он-Лайн давно и хорошо известна как разработчик корпоративных систем передачи данных, прежде всего в государственных органах и крупном банковском бизнесе Украины. Система FossDoc, "продолжая традицию" предшествующих ей продуктов, также изначально была ориентирована на работу в больших организациях. Полная функциональность системы включает в себя практически все аспекты современного электронного делопроизводства и документооборота:

- Создание виртуальной структуры предприятия, которая соответствует реальной, и поддержка "ролевых" действий сотрудников с возможностью замены одного сотрудника другим в процессе работы.
- Распределение прав доступа к папкам, содержащим документы, к самим документам и полям в документе.
- Работа с входящей/исходящей корреспонденцией, служебными записками, обращениями граждан: регистрация, учет, автоматизация процесса подготовки и наложения резолюции на документ. Осуществление контроля над исполнением документов.
- Поддержка нескольких канцелярий, которые расположены в отдельных подразделениях организации с регистрацией документов в каждой из канцелярий.
- Мощный поисковый сервис с возможностью просмотра вложенных и связанных документов.
- Гибкая настройка маршрутов документов с указанием порядка выполнения документов.
- Интеграция с популярным офисным программным обеспечением.
- Ведение истории и статистики изменения документа.
- Поддержка электронной цифровой подписи.
- Доступ к базе данных через Web-интерфейс.
- И многие другие функции.

В тоже время, как показывает практика, полная функциональность современных СЭД вряд ли будет востребована клиентами от малого и среднего бизнеса. Большая часть таких клиентов вообще готова рассматривать СЭД всего лишь как "продвинутую" систему хранения и учета электронных документов. И только в последнее время наметилась тенденция восприятия СЭД в качестве важного компонента управления

бізнес-процесами підприємства. Вже на етапі впровадження СЭД багато починають моделювати свою організаційну структуру і документопотоки в термінах об'єктної моделі FossDoc. Така формалізація бізнес-процесів змушує по-новому поглянути на управлінські механізми і, по можливості, їх оптимізувати.

АВТУШЕНКО А. В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Менеджмент
організацій та адміністрування»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ФОРМИ ТА МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КРИЗОВИХ СИТУАЦІЯХ

Актуальність. Розвиток економічної свободи вимагає використання більш складного механізму управління підприємствами, здатного ефективно реагувати на об'єктивні процеси структурної перебудови економіки, які супроводжуються кризовими явищами, банкрутством.

Незважаючи на позитивні зрушення в економіці, багато які готельні підприємства України знаходяться в кризовому стані і потребують термінової допомоги з боку науковців, перед якими стоїть проблема обґрунтування таких моделей запобігання банкрутству, що дозволили б зробити ці процеси керованими.

Теоретичним, методологічним і практичним аспектам антикризового управління та управління підприємством у нестабільних економічних системах присвячені праці таких учених, як І.Т. Балабанов, С.Г. Беляєв, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, П. Друкер, В.А. Забродський, М.П. Іванов, Т.С. Клебанова, В.Г. Кошкін, Б.І. Кузін, Л.О. Лігоненко, Є.С. Мінаєв, Д. Морріс, В.П. Панагушин, Є.А. Уткін, М. Хаммер, Д. Чампі та ін. Аналіз представлених у літературі концепцій дозволив оцінити проблему антикризового управління в різних системах координат та зробити висновок, що існують актуальні задачі в цій сфері менеджменту, які потребують вирішення та вдосконалення.

Криза готельної діяльності виникає через невідповідність його фінансово-господарських параметрів параметрам навколишнього середовища, зумовлену неправильною стратегією, неадекватною організацією бізнесу і, як наслідок, слабкою адаптацією до вимог ринку.

Перед готельною структурою, що намагається подолати кризу, стоять два послідовні завдання:

- усунути наслідки кризи - відновити платоспроможність і стабілізувати фінансове становище готельного підприємства;
- усунути причини кризи - розробити стратегію розвитку і провести на її основі реструктуризацію готельного підприємства, щоб не допустити повторення кризових явищ в майбутньому.

Ефективнішою є наступальна тактика стратегічними заходами. В цьому випадку крім ресурсозберігаючих заходів, застосовують активний маркетинг, завоювання нових ринків збуту, політику вищих цін, збільшення витрат на вдосконалення виробництва шляхом його модернізації, оновлення основних фондів, впровадження перспективних технологій.

Відповідно до нової стратегії переглядаються виробничі програми, маркетингова концепція, що втілюється в новій програмі фінансового, виробничого і кадрового оздоровлення.

Бізнес-план - основний зведений документом фінансового оздоровлення підприємства, в якому аналізуються процеси для зміни на фірмі, для подолання кризової ситуації в компанії.

Перше завдання, яке вирішує бізнес-план, необхідне керівництву і всьому персоналу готельного підприємства, полягає в тому, щоб обґрунтувати правильність вибору мети, виробництва й реалізації продукції, шляхів виходу з кризової ситуації.

Друге завдання - переконати інвестора взяти участь у фінансуванні пропонованого проекту виходу з кризи. Саме для зовнішнього інвестора, а ним може бути комерційний банк, держава, будь-яка юридична чи фізична особа, і складається бізнес-план, якщо підприємство перебуває в стані неспроможності [3].

Основне призначення бізнес-плану полягає в:

- обґрунтуванні стратегії виведення готельного підприємства з кризової ситуації;
- визначення ринкових перспектив підприємства (обсягів продажів, завоювання певних сегментів ринків і категорій споживачів, очікуваних фінансових результатів);
- визначенні джерел і обсягів фінансування намічених заходів, а також часу і порядку розрахунків з інвесторами.

Для готельного підприємства стратегія може бути досягнута за допомогою наступних цілей:

- закріпити та розширити існуючі позиції на ринку;
- залучити нових посередників;
- посилити стимулюванні продажів, у тому числі за допомогою рекламної кампанії;
- збільшити прибуток на 7%;

- зменшити витрати на 9%.

Процес реалізації антикризового управління шляхом розробки фінансової стратегії підприємства включає в себе декілька етапів.

Перший етап – оцінка схильності підприємства (галузі) до банкрутства. Методи інтегральної оцінки банкрутства засновані на комплексному розгляді економічних показників.

Наступний етап SWOT-аналіз. Чітке визначення сильних сторін може бути внутрішнім резервом протидії банкрутству, якщо загрози не будуть наростати. Третім етапом є аналіз ресурсних можливостей запобігання чи подолання кризи.

Для забезпечення значних змін показників діяльності готельного підприємства пріоритетною є мобілізація внутрішніх резервів відновлення й зміцнення його платоспроможності. Для досягнення цього пропонуємо використовувати три основні групи резервів.

1. Резерви операційної діяльності: раціоналізація ресурсного забезпечення і використання ресурсів; вдосконалення організації виробництва та праці й застосування найбільш ефективних способів просування товарів на ринку; впровадження інноваційного менеджменту на всіх ієрархічних рівнях підприємства; дієвий контроль і стимулювання високопродуктивної праці; гнучкі виробничі системи й оптимізація розмірів виробничо-збутової діяльності.

2. Резерви інвестиційної діяльності: оптимізація інвестиційного портфеля і вихід із неефективних інвестиційних проектів; підвищення ефективності реалізації проектів реального та фінансового інвестування (скорочення строків будівництва, поетапне виведення на проектну потужність об'єктів, вкладення вільних фінансових ресурсів у венчурні підприємства, наукомісткі виробництва тощо).

3. Резерви фінансової діяльності: ефективне розміщення власного та іншого капіталу в рентабельні активи; залучення довгострокових позик і кредитів; ефективне реінвестування прибутку та раціональна дивідендна політика [2].

У завдання управління фінансовою діяльністю входить знаходження оптимального співвідношення між короткостроковими і довгостроковими цілями розвитку готельного комплексу і рішеннями, що приймаються в рамках фінансового управління.

Література:

1. Іванюта С. Антикризове управління/ С.Іванюта; М-во освіти і науки України, Державний комітет статистики України, Державна академія статистики, обліку та аудиту. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 287 с.
2. Колісник М. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: Навчальний посібник/ М.Колісник, П.Ільчук, П.Віблий,; Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львівська політехніка". - К.: Кондор, 2007. - 271 с.
3. Масенко Б. Антикризове управління: Навчально-методичний посібник/ Борис Масенко, Тетяна Афонченкова,; Європейський ун-т. - К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2005. - 263 с.

БАСЮК О.А.,
студент II курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

ЦІНОУТВОРЕННЯ: МЕТОДИ ТА ВПЛИВ ДЕРЖАВИ

Методика розрахунку вихідних цін включає постановку завдання ціноутворення, оцінку витрат виробництва, врахування попиту на товар, аналіз цін і товарів конкурентів, вибір методу ціноутворення.

Основним завданням ціноутворення є покриття витрат виробництва і одержання прибутку. Це впливає з особливостей ринкової економіки, де, як правило, панує гостра конкуренція, у якій виживає той, хто має найвищу норму прибутку. Отже, завданням підприємства, фірми при встановленні ціни є максимізація поточного прибутку.

Ціна дає змогу фірмі захопити лідерство на ринку. Сутність його полягає в завоюванні значної частки на ринку. Цього досягають завдяки зниженню цін або виробництву товарів високої якості.

Зниження ціни має певну мінімальну межу - покриття витрат з виробництва, розподілу і збуту, включаючи справедливую норму прибутку. Витрати виробництва як елемент ціни тісно пов'язані з функціонально-вартісним аналізом. Для того щоб успішно використовувати ціну як важіль конкурентної боротьби, виробник повинен весь час шукати шляхи до зниження витрат виробництва. Виявляють деталі та вузли, строк служби яких перевищує строк служби товару в цілому. Це дає можливість організувати виробництво деталей і вузлів з меншими витратами або збільшити строк придатності товару в цілому.

При встановленні ціни треба враховувати попит, що склався на цей товар. Практика ринкової економіки свідчить про необхідність вивчення і вимірювання попиту. Для цього оцінюють попит при різних цінах. Такий аналіз показує, що зниження ціни підвищує попит, але до певної межі. Є рівень ціни, після якого попит не

зростає, а починає падати. Мінімальна ціна визначається витратами виробництва, а максимальна ціна залежить від попиту на цей товар.

Є декілька методів ціноутворення:

- 1) за формулою = середні витрати виробництва + прибуток;
- 2) на основі рівноваги попиту і пропозиції;
- 3) на основі вивченні графіка беззбитковості;
- 4) на основі відчутності та цінності товару;
- 5) з урахуванням рівня поточних цін.

В окремих випадках ціни встановлюють на закритих торгах.

Вплив держави на ціноутворення здійснюється за такими напрямками:

- 1) встановлення основних правил ціноутворення;
- 2) державний контроль за цінами;
- 3) державна підтримка цін в аграрному секторі;
- 4) використання цін для захисту інтересів країни у зовнішньоекономічних відносинах.

Держава розробляє і приймає закони, в яких встановлює правила ціноутворення. У різних країнах ринкової економіки вони мають свої особливості. Однак визначити деякі спільні вимоги до ціноутворення:

1) між виробниками, продавцями не повинно бути жодних угод щодо встановлення фіксованих цін. Має зберігатися внутрішньогалузева конкурентна боротьба;

2) виробник не має права вимагати від дилерів (посередників, які реалізують товар) продажу свого товару за певною роздрібною ціною. Він може тільки рекомендувати роздрібну ціну;

3) продавець зобов'язаний пропонувати свій товар торговельним підприємствам на однакових умовах щодо рівня цін. Відхилення можуть бути тільки у тих випадках, коли продавець має вищі витрати обігу (віддаленість місць реалізації потребує більших транспортних витрат), коли є якісні відмінності в товарі (випущено нову марку велосипеда з вищими якісними властивостями);

4) продавець не повинен пропонувати товар за ціною нижчою, ніж собівартість, з метою усунення конкурентів;

5) фірми мають право підвищувати ціни до будь-якого рівня, за винятком періодів дії державного контролю за рівнем цін.

Контроль держави за цінами в ринкових умовах господарювання зумовлений такими причинами:

1) в монопольних галузях господарства, тому що в них немає вільного ціноутворення через відсутність конкуренції. Підприємства таких галузей можуть зловживати встановленням високих, по суті монопольних цін. До таких галузей належать комунальне господарство держави, державний зв'язок тощо. Держава регулює ціни на їхні послуги в інтересах суспільства і споживачів.

2) в деяких галузях в окремі періоди може різко скоротитись пропозиція товарів і послуг або значно зростає попит. Для того щоб обмежити різке підвищення цін, держава може встановити певний рівень цін, який образно називають «стелею цін». Це законодавче встановлена максимальна ціна, яку продавцю дозволяється пропонувати на свій товар або послугу.

Державний контроль за цінами стосується в основному товарів першої необхідності.

На рівень цін впливають мита, які включаються до ціни. Передусім мита є на імпорتنі товари. Вони впроваджуються з метою одержання доходів до державного бюджету або для захисту національної економіки. Фіскальні мита, як правило, застосовуються до товарів, які не виробляються всередині країни (наприклад, в Україні це кава, банани). Протекціоністські мита встановлюються для захисту місцевих виробників від іноземної конкуренції.

Держава враховує при встановленні мита ще одну обставину. Деякі країни намагаються реалізувати надлишкову продукцію за демпінговими цінами, які нижчі за її собівартість. Для боротьби з демпінгом запроваджуються спеціальні мита, які покликані захистити національну промисловість.

Література

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: навчальний посібник / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон [та ін.]. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 672с.
2. Маслова С.О. Фінансовий ринок: навчальний посібник / С.О. Маслова, О.А. Опалов. – [Друге видання, виправлене]. – К.: «Каравела», 2003. – 344с.
3. Щербина В. С. Господарське право: Підручник. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: Хрінком Інтер, 2005. – 592с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КІПРУ ТА ЙОГО ПРИКЛАД ЯК «НОВОЇ» КРАЇНИ ЄС ДЛЯ УКРАЇНИ

Україна та Республіка Кіпр є стратегічними партнерами, що обумовлено їх зовнішніми двосторонніми економічними зв'язками в галузі торгівлі та капіталовкладення. Кіпр залишається не тільки одним із провідних іноземних інвесторів в українську економіку, але й станом на 2012 рік посідає перше місце серед іноземних інвесторів. Водночас, спостерігається високий рівень відтоку українських капіталів до Кіпру, що робить Кіпр першим серед країн-реципієнтів українських інвестицій. Також Кіпр як «нова» країна-член ЄС є прикладом для України, яка проголосила вступ до ЄС своєю стратегічною метою. Тому проаналізуємо основні макроекономічні показники Кіпру та порівняємо їх стан до вступу Кіпру до ЄС та після.

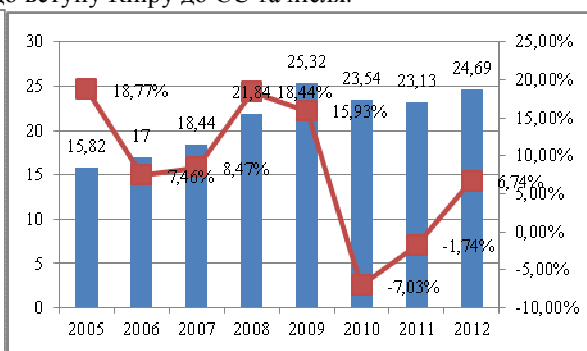
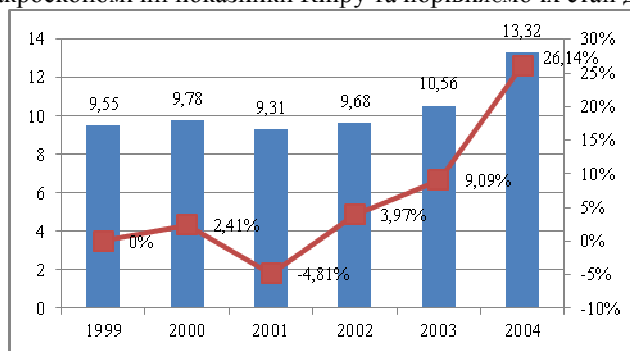


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів ВВП Кіпру до вступу до ЄС, млрд. дол.

Рис. 2. Динаміка зміни обсягів ВВП Кіпру після вступу до ЄС, млрд. дол.

Перш за все, розглянемо динаміку зміни обсягів ВВП Кіпру до вступу до ЄС та після [1], що представлені на рисунку 1 та 2.

Як видно з даних діаграм, після вступу до ЄС ВВП Кіпру показував позитивні та достатньо високі темпи приросту. Однак, у 2010 році простежується різкий спад у темпах зростання ВВП, що обумовлено наслідками економічної фінансової кризи та кризою у зоні євро, що почалася в Греції.

Таку ж саму тенденцію можна простежити й в динаміці змін дефіциту держбюджету [2], що зображена на рисунку 3.

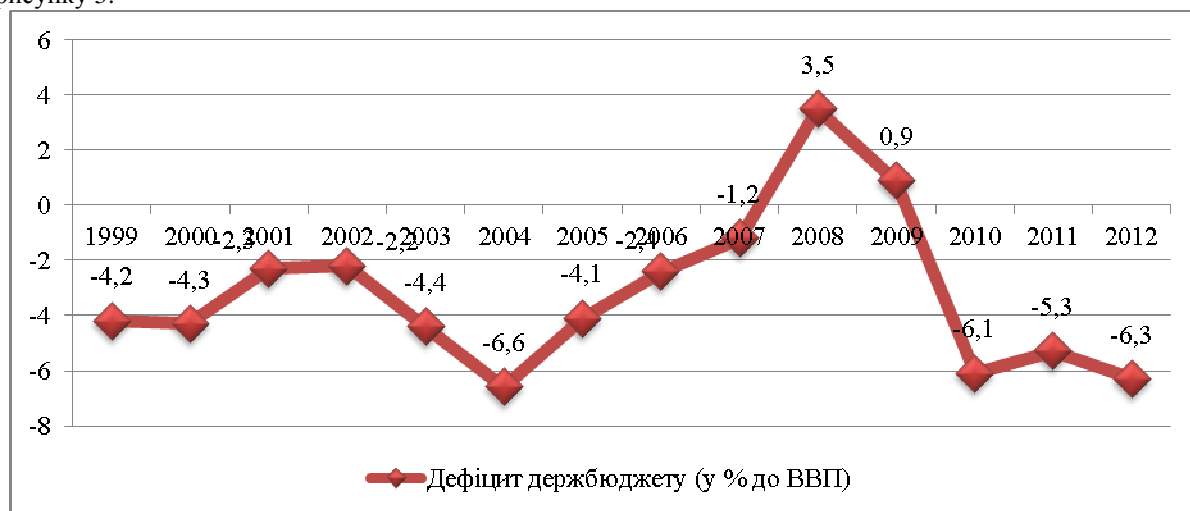


Рис. 3. Динаміка зміни дефіциту держбюджету Кіпру у 1999-2011 рр.

Тобто, зростання показників також припадає на період після вступу до ЄС, особливо на 2008-2009 рр., а спад спостерігається у кризові для ЄС роки, починаючи з 2010 року, особливо припадаючи на 2012 р.

Розглянемо також з метою порівняння рівень інфляції, безробіття, процентної ставки та індекс споживчих цін у 2004 та 2012 рр. [3], що наведені у таблиці.

Отже, порівняно до 2004 р. простежуються позитивні зміни у рівні інфляції (спад з 2,98% до 1,7%). У той самий час відбулися негативні зміни індексу споживчих цін (зростання зі 100,15 до 120,61), зменшення процентної ставки та збільшення рівня безробіття майже вдвічі, що також обумовлено загальноєвропейськими економічними проблемами.

Порівняння економічних показників Кіпру до вступу до ЄС та після

Показник	2004 рік	2012 рік
Рівень інфляції	2,98 %	1,7 %
Рівень безробіття	5,3 %	10,9%
Індекс споживчих цін	100,15	120,61
Рівень процентної ставки	2	0,75

Якщо розглядати динаміку зміни обсягів зовнішньої торгівлі Кіпру, то можна зазначити, що в даній динаміці не простежується різких змін після вступу до ЄС. Темпи зростання експорту залишилися без змін, тільки обсяги імпорту почали збільшуватися більш стрімко, однак скоротилися у кризові роки.

Практична відсутність кардинальних змін у зовнішній торгівлі Кіпру обумовлена географічною структурою експорту та імпорту Кіпру, що здебільшого представлена торгівлею з країнами ЄС. Так, якщо у географічній структурі експорту Кіпру у 2004 р. країни ЄС займали 67%, то у 2011 р. їх частка зменшилася лише на 4%. Така сама ситуація й в структурі імпорту: у 2004 р. частка країн ЄС складала 67%, а в 2011 р. – 69%.

Таким чином, можна навести такі позитивні наслідки вступу Республіки Кіпр до ЄС: збільшення обсягів ВВП, зменшення дефіциту держбюджету на перших етапах перебування у ЄС, зменшення рівня інфляції, зростання обсягів зовнішньої торгівлі, високий рівень економічної свободи, що складає 71,8 (за середньосвітовим показником – 59,5; за показником в межах регіону – 66,1; та за показником відкритості економіки – 84,7) і за яким Кіпр посідає 20 місце у світі.

Але існує й низка негативних наслідків таких, як зростання рівня безробіття (який вже станом на 2013 р. складає 15%) та індексу споживчих цін через кризову ситуацію в ЄС, зменшення процентних ставок під впливом політики ЄС; вплив кризи в Греції та загальноєвропейської кризи заборгованості на економіку Кіпру.

Якщо на 2012 р. економічна ситуація на Кіпрі хоч і була складною, але не складала суттєвої загрози для кіпрської економіки, то станом на 2013 р. Кіпр опинився в епіцентрі європейської кризи. Так, рейтингове агентство Standard & Poog's знизило довгостроковий рейтинг Республіки Кіпр з CCC + до CCC, короткостроковий рейтинг підтверджений на рівні C. Прогноз по всіх рейтингах - "негативний". Рейтинг CCC означає, що емітент має труднощі з виплатами за борговими зобов'язаннями, а його можливості залежать від сприятливих економічних умов.

Також суттєвою проблемою Кіпру на сьогодні є те, що його роль як офшорної "податкової гавані" може істотно ослабнути на тлі жорстких умов виділення допомоги країні Євросоюзом, що вразили її фінансову систему, а також активізації конкуруючих "податкових гаваней" [4].

Однак, варто зазначити, що українські експерти бачать вигоду для України від кіпрської кризи. Так, голова Міндоходів О. Клименко під час брифінгу в Кабінеті міністрів заявив, що ситуація з Кіпром змусить наших бізнесменів вкладати в Україну. «Ситуація з Кіпром - яскравий приклад того, що ми сьогодні діємо в правильному напрямку, щоб капітал повернувся в країну. Це дуже яскравий приклад, що капітал потрібно вкладати не за кордон, а у вітчизняну економіку. Ми робимо все, щоб це було втілене в життя», - підкреслив Клименко. На його думку, одним з кроків у цьому напрямку є законопроект про трансфертне ціноутворення, прийняття якого зробить «незручним процес відтоку капіталу за кордон» [5].

Таким чином, приклад Кіпру у 2013 р., де великі вкладники найбільших банків втрачають близько 60% заощаджень, що перевищують 100 тис. євро, повинен стимулювати країни-претенденти на вступ до ЄС до переосмислення доцільності цього приєднання.

Література:

1. Cyprus GDP: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/cyprus/gdp>
2. Cyprus Government Budget: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/cyprus/government-budget>
3. Cyprus Economy: Population, GDP, Inflation, Business, Trade, FDI, Corruption: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/country/cyprus>
4. У кіпрської "податкової гавані" з'являються конкуренти: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/taxes/1536131-u-kiprskoyi-podatkovoyi-gavani-zyavlyayutsya-konkurenti>
5. Криза на Кіпрі може піти на руку українській економіці - глава Міндоходів: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/04/1/368812/>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки потребує розробки та координації системи заходів щодо збільшення ефективності роботи суб'єктів господарювання, забезпечення паритетних умов функціонування секторів української економіки, обґрунтованої відкритості та доступу іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на внутрішній ринок України з одночасним стимулюванням вітчизняного виробника та підтримкою його інтересів на міжнародній арені, створення платоспроможного попиту за рахунок реалізації нових підходів до політики доходів населення, забезпечення науково-технічного розвитку та підвищення інноваційного потенціалу України. Центральною складовою забезпечення міжнародної конкурентоспроможності має стати використання конкурентних переваг країни, а саме кадрового, науково-технічного потенціалів економіки, геополітичних переваг держави.

Інноваційна модель розвитку держави в сучасних умовах стає фундаментом як реальної так і потенційної конкурентоспроможності національної економіки. Стратегічний соціально-економічний ефект інновацій полягає в тому, що вони прискорюють зростання продуктивності факторів виробництва, забезпечують прискорення зростання обсягів виробництва, прискорюють структурні зрушення та підвищують конкурентоспроможність національної економіки.

Загалом, підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є ключовим завданням державної економічної політики, головною метою якої є підвищення рівня життя. Реалізація цієї стратегічної мети має здійснюватися через формування інноваційної і водночас соціально-орієнтованої моделі економічного розвитку, створення ефективної ринкової системи, адаптованої до викликів світових ринків через подальше якісне трансформування економічних відносин.

Стратегія конкурентоспроможності України втілена у «Державній програмі підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки».

Реалізація стратегії має відбуватися у три етапи:

1. Перший етап – становлення:

- конкуренція з іноземними компаніями за вищу продуктивність праці;
- наближення продуктивності праці до рівня високорозвинених країн світу;
- збереження наявного потенціалу конкурентоспроможності та розширення виробництва за рахунок впровадження сучасних технологій і нових продуктів;

2. Другий етап – утвердження:

- формування стабільного конкурентного середовища на основі;
- міжнародних норм і стандартів;
- структурно-інституційна перебудова суспільної системи;

3. Третій етап – інноваційного зростання: перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів на формування основних засад інформаційного суспільства.

Вирішення проблем із розвитком сучасних високотехнологічних та середньо-високо-технологічних виробництв потребує синхронізації дій як приватного, так і бюджетного секторів економіки. На даний час ринок відкидає можливість швидкого налагодження рентабельних високотехнологічних виробництв через відсутність прибутків на початкових етапах реалізації подібних бізнес-проектів.

Передбачено, що до 2015р. в Україні мають бути створені умови реалізації двох макротехнологій – «Україна – транзитна держава» та «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава». Макротехнологія «Україна – транзитна держава» спиратиметься на гео економічні переваги України. Завдяки вигідному розташуванню України на стику європейської і євразійської інтеграційних зон та необхідності розвивати міжнародне співробітництво за вищезазначеними векторами Україна має можливість використовувати ефекти взаємодії інтеграційних процесів. Наявність розвинутої транспортної мережі створює підґрунтя переміщення територією країни значних транзитних потоків автомобільним, залізничним, трубопровідним, водним, повітряним видами транспорту.

Основними важелями нарощування обсягів транзитних товаропотоків має стати розвиток національного сегменту міжнародних транспортних коридорів, інтеграція України до транспортних систем Європи, Азії, Балтійсько-Чорноморського регіону, участь у транспортуванні каспійських енергоносіїв на вітчизняні та міжнародні ринки.

Макротехнологія «Україна – транзитна держава» безпосередньо пов'язана з макротехнологією «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава», оскільки передбачає подальший розвиток повітряного та космічного транспорту України, виробництво якого базується на використанні високих технологій, що сприяють формуванню структури експорту, який складається переважно з продукції з високою мірою доданої вартості і створює підґрунтя рівноправного включення держави до процесів міжнародної економічної взаємодії. Основу реалізації макротехнології «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава» можуть становити

конкурентні переваги, які базуються на унікальних високих технологіях і можуть становити основу вітчизняного експорту.

Однією з фундаментальних тенденцій розвитку світової економіки останніми десятиліттями стало прискорення інноваційного процесу та інтенсифікація глобальної конкуренції на переважній більшості ринків товарів та послуг. Нові тенденції розвитку світової економіки висунули в центр уваги як на мікро-, так і на макроекономічному рівні проблему прискорення інновацій та їх вплив на зростання конкурентоспроможності національної економіки. Уряди країн-лідерів міжнародної конкуренції відреагували на сучасні глобальні процеси активним пошуком дієвих заходів підвищення національних конкурентних переваг. Головний показник конкурентоспроможності країни на світовому ринку – рівень ефективності використання всіх економічних ресурсів і насамперед праці. Сьогодні головними конкурентними перевагами України є:

- високий освітній рівень працездатного населення;
- розвинена мережа наукових установ, які в ряді галузей мають наукові розробки світового рівня;
- наявність великих і водночас близько взаєморозташованих запасів різноманітних природних ресурсів.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки потребує створення потужної рушійної сили, яка б спрямовувала й підтримувала нарощування високоєфективного експортного потенціалу. Роль цієї рушійної сили має відігравати інноваційно-інвестиційний процес, що постійно поєднується, синхронізується з розвитком інтеграційних і соціальних перетворень.

Література:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації [Монографія] / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2010.
2. Кваснюк Б.Є. Конкурентоспроможність національної економіки / Б.Є. Кваснюк. – К.: Фенікс, 2005.
3. Купринюк С. Оцінка конкурентоспроможності економіки України / С. Купринюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1.

ДЕМЧИШИН І.А.,
КОМАРИНСЬКА У.П.,
студенти III курсу
спеціальності «Облік і фінанси»
Львівського інституту економіки і туризму

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах функціонування ринкової економіки все частіше спостерігаються відмінності у рівнях регіонального розвитку держави, які виникли, з однієї сторони, внаслідок несприятливих природно-кліматичних умов, а також є спричинені економіко-географічним положенням, історичними особливостями, а з іншої сторони - викликані недосконалістю існуючої регіональної політики, яка повинна була б враховувати інтереси регіонів в контексті державних пріоритетів та створювати умови для ефективного використання наявних переваг регіонів як основи забезпечення та підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій таких науковців як Г. Азоєв, Л. Антонюк, В. Безугла, І. Єресько та інших дозволив встановити, що конкурентоспроможність регіону - це здатність регіональної економіки забезпечити ріст благополуччя населення регіону в умовах відкритої економіки [1], або наявна можливість на регіональному рівні оволодівати факторами регіонального розвитку та формувати джерела конкурентних переваг, що забезпечує економічне зростання регіону та підвищення рівня і якості життя його населення [2]. Інші науковці трактують конкурентоспроможність регіону як обумовлений економічними, соціальними, політичними та іншими факторами стан регіону і його окремих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, який представлений індикаторами (показниками), що адекватно характеризують такий стан та його динаміку [3]. Безугла В.О. трактує конкурентоспроможність регіону як здатність кожної регіональної системи до управління своїми конкурентними перевагами, раціонального і ефективного розміщення продуктивних сил з метою забезпечення стійкого фінансового і економічного становища, одержання максимальної вигоди, задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб за умов самостійності та самофінансування у межах чинного законодавства [4].

На нашу думку, така ознака конкурентоспроможності як суперництво на ринку є необхідністю, оскільки вона підвищує ефективність використання ресурсів. Адже саме в процесі суперництва кожен учасник конкурентної боротьби намагається забезпечити ріст благополуччя, що є необхідною умовою конкурентоспроможності. Суперництво на ринку за одержання доходу створює кожному регіону України сприятливі умови для їх фінансової самостійності та можливості забезпечення стійкого економічного розвитку.

В Україні політика забезпечення та підвищення конкурентоспроможності регіонів держави поки що не здобула відповідного наукового обґрунтування, належного організаційно-економічного та методичного забезпечення та розглядається фрагментарно.

Слід відмітити, що науковці, в основному, зосереджують свою увагу на конкурентоспроможності продукції, підприємства, галузі та національної економіки, не надаючи вагомому значення

конкурентоспроможності регіону, як проміжної ланки до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки (рис.1.).

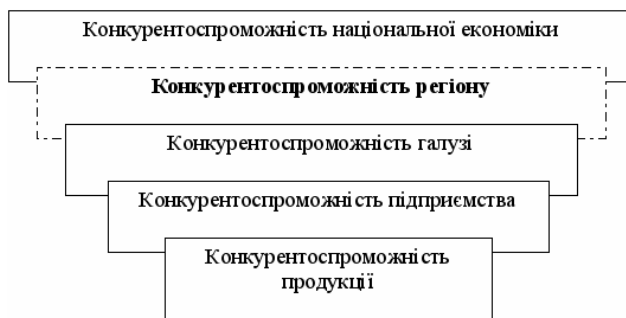


Рис.1. Рівні конкурентоспроможності

Таким чином, досі конкурентоспроможність розглядалась переважно на двох рівнях: мікрорівні (конкурентоспроможність продукції, підприємства) та макрорівні (конкурентоспроможність національної економіки). Лише останнім часом важливими стали дослідження конкурентоспроможності регіонів (мезорівень), що зумовлено подальшим розвитком ринкової системи, необхідністю оцінки потенційних можливостей регіонів держави.

Регіон як своєрідна соціально-економічна система повинен посідати належне місце в конкурентній боротьбі країни та забезпеченні її сталого розвитку, оскільки його конкурентоспроможність визначається не лише наявністю внутрішніх ресурсів та переваг, але й здатністю їх реалізувати у зовнішньому середовищі.

Кожен регіон України має свої специфічні особливості, які створюють конкурентні переваги в розвитку його економіки. Поруч із цим, у сьогоднішніх умовах господарювання кожен регіон держави веде боротьбу та змагається на ринку за обмежені природні ресурси, висококваліфіковану робочу силу, дешеві кредитні ресурси, вітчизняні та іноземні інвестиції, інформаційні ресурси та ін.

До чинників, які не сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності регіонів України, в першу чергу, слід віднести:

- наявність структурних диспропорцій та деформацій на регіональному рівні [5];
- загострення міжрегіонального відчуження внаслідок політичної регіоналізації та відмінностей геополітичної орієнтації населення;
- наявність регіональної асиметрії у системі міжбюджетних відносин [6];
- значна диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку та якістю життя людей;
- недосконалість стратегічного менеджменту та програмування соціально-економічного розвитку на регіональному та місцевому рівнях;
- недосконалість стратегія залучення іноземних інвестицій як невід’ємного складника стратегії соціально-економічного розвитку регіону;
- недосконалість співробітництво між підприємствами та науково-дослідними установами, міжнародне наукове співробітництво.

Абсолютним лідером конкурентоспроможності в Україні визнаний Київ, показник якого (4,25 бали) відповідає рівню Хорватії. Трохи відстає Дніпропетровська область (4,24), що випереджає Кіпр. Високі оцінки привласнені західним областям : Закарпаття випереджає за розвитком Туреччину, Хмельницька область - Бразилію, Львівська - на рівні з Росією. Несподівано низькою виявилася конкурентоспроможність Донецької області - її бал 4,07 є середнім по Україні і співпадає з рівнем Сумської області. Гірші показники у Криму (3,99), Полтавській (4,02), Вінницькій (3,98), Херсонській (3,9) і Черкаській областях (3,85). Рівень останньої трохи випереджає Вірменію і поступається Боснії і Герцеговині. Високі оцінки західних областей можна пояснити макроекономічною стабільністю (Львівська обл.) та ефективністю ринку праці (Закарпаття та Хмельницька обл.) [4].

Оцінка потенційних можливостей окремих галузей економіки регіону щодо підвищення конкурентоспроможності дозволяє визначити опорні галузі і виробництва, які повинні узяти на себе провідну роль у розвитку економіки, а згодом й зайняти ключові місця в її структурі.

Регіони стають конкурентоспроможними завдяки проведенню довготривалої, комплексної політики соціально-економічного розвитку, який забезпечує набуття економічних, інноваційних, технічних та суспільних переваг .

Підвищення конкурентоспроможності регіону має стати найважливішим пріоритетом державної політики, формування сприятливого внутрішньорегіонального та міжрегіонального конкурентного середовища. Це потребує, з одного боку, формування, а з іншого, – врахування конкурентного середовища із визначенням особливостей регіональної, і, відповідно, національної економік, умов виробництва і факторів, які можуть сприяти ефективній конкуренції.

Формування конкурентоспроможності регіонів виступає важливою умовою підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Дослідження конкурентоспроможності регіону буде ефективно сприяти вирішенню складних соціально-економічних проблем, з якими стикається Україна.

Література:

1. Ковтун О.І. Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст / О.І. Ковтун – Львів : Вид-во "Коопосвіта", 2009. – 276 с.
2. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2009. - № 4. – С. 29-53.
3. Агафоненко О.Ю. Определение показателей и критерия эффективности региональной конкурентоспособности / О.Ю. Агафоненко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 226. – Т. II. – С. 395-404.
4. Конкурентоспроможність регіону: суспільно-географічний аспект вивчення: [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2010_...Zapototsky.pdf
5. Мешко Н.П. Інвестиції у високі технології як необхідна умова формування інноваційного потенціалу держави / Н.П. Мешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 8. – С. 4-8.
6. Конопльова І. Організаційно-економічний механізм інституційного забезпечення управління економікою: державний та регіональний аспект / І. Конопльова, В. Папп // Економіст . – 2008. – № 6. – С. 46–51.

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

МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

Конкурентоспроможність – достатньо відносне поняття, що обумовлює необхідність порівняння рівня конкурентоспроможності різних країн на основі системи показників [3].

В залежності від господарського рівня використовується різна методика визначення конкурентоспроможності. Найбільш популярними зіставленнями конкурентоспроможності країн є дослідження, що проводяться Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (Institute for Management Development). За допомогою розроблених цими організаціями рейтингів конкурентоспроможності можна визначити поточне становище країни відносно до інших країн, виявити слабкі та сильні сторони в національній економіці, оцінити ефективність економічної політики, що проводиться, з метою укріплення позицій держав у глобальній економіці (таблиця 1).

У щорічній доповіді ВЕФ презентує два основні зведені показники конкурентоспроможності: індекс глобальної конкурентоспроможності та індекс конкурентоспроможності бізнесу. Індекс глобальної конкурентоспроможності оцінює глобальну конкурентоспроможність країн і базується на найбільш важливих для економічного зростання макроекономічних показниках. Розрахунки проводяться за складною методикою, розробленою американськими економістами Д. Саксом та Д. Мак Артуром. Індекс дає уявлення щодо можливостей економічного зростання країн в середньостроковій перспективі.

Індекс конкурентоспроможності бізнесу базується на теорії конкурентних переваг М. Портера та оцінює конкурентоспроможність країн на мікрорівні. Індекс конкурентоспроможності бізнесу дозволяє виміряти набір інституціональних факторів, ринкових структур та економічних політик, підтримуючих високий поточний рівень добробуту [3].

В Україні на основі методології ВЕФ Фондом ефективного управління розраховується індекс конкурентоспроможності регіонів України. Для побудови ІГК до уваги приймається складність економічних процесів і пропонується зважене середнє значення великої кількості різних компонентів, кожен їх яких відображає один з аспектів конкурентоспроможності.

Друга організація – МІРМ – публікує «Звіт про світову конкурентоспроможність». В своєму підході дана організація розглядає конкурентоспроможність як здатність країн створювати та підтримувати таке середовище, яке б забезпечувало стійке створення вартості компаніями та збільшення добробуту громадян. Таким чином, країни конкурують між собою у наданні найкращих умов для ведення бізнесу та для життя. На відміну від рейтингів ВЕФ, рейтинг МІРМ в більшій мірі спирається на статистичні дані, що характеризують різні аспекти стану економіки, ніж на дані опитування.

З 1995 р. інститут «Фонд наслідування» спільно з журналом «The Wall Street Journal» складають індекс економічної свободи, який демонструє наскільки економіка тої чи іншої держави відповідає ліберальним принципам. Автори рейтингу стверджують, що лібералізація економік веде до добробуту, та рейтинг це підтверджує: ступінь економічної свободи в більшій чи меншій мірі співпадає з рівнем добробуту нації [3].

Індекс розвитку людського потенціалу призначений для порівняльної оцінки рівня добробуту, грамотності та середньої продовжуваності життя в країні. Даний показник дозволяє комплексно вивчити розвиток людського потенціалу населення. Важливість виконання такого дослідження пояснюється необхідністю більш повного використання сукупних людських ресурсів, розширенням можливостей окремої людини в різних сферах економічної діяльності країни, а також тим, що добробут та повноцінний розвиток індивіда повинен бути головною метою керівництва будь-якої країни світу [3].

Методики оцінки конкурентоспроможності країн

Організація	Індекс	Показники, що використовуються для розрахунку
Всесвітній економічний форум	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я населення, початкова та вища освіта, професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку, конкурентоспроможність компаній та інноваційний потенціал.
	Індекс конкурентоспроможності бізнесу	Виробничість компаній, збільшення їх операційної ефективності, якість національного бізнес-клімату
Фонд ефективного управління	Індекс глобальної конкурентоспроможності регіонів України	Базові вимоги (інститути, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта), посилювачі ефективності (вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку), фактори розвитку та інноваційного потенціалу (рівень розвитку бізнесу, інновації).
Міжнародний інститут розвитку менеджменту	Індекс конкурентоспроможності країни	Економічний розвиток країни, ефективність державного управління, ефективність підприємництва та інфраструктура
Фонд наслідування спільно з журналом «The Wall Street Journal»	Індекс економічної свободи	свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектора, інвестицій, праці, монетарна та фіскальна свободи, гарантії прав власності, розмір бюрократичного апарату, ступінь захисту від корупції.
	Індекс розвитку людського потенціалу	середня тривалість життя, рівень грамотності дорослого населення країни, рівень життя, оцінений через ВВП на душу населення по ПКС (дол. США).

Таким чином, комплексний аналіз міжнародних інтегральних індексів та їх складових, що характеризують національну конкурентоспроможність, а також окремих статистичних показників (ВВП на душу населення), що базується на міжнародних та регіональних зіставленнях, дозволяє в певному ступені виявити конкурентоспроможність економік країн на світовому та регіональному рівнях.

Аналітичний огляд економічної літератури показав, що в багатьох методиках оцінки конкурентоспроможності країни перевага надається бальним, переважно експертним оцінками кожного з чинників, що враховуються. Однак на практиці такі оцінки неминуче є значною мірою суб'єктивними і зазвичай згладжують реальний розкид регіональних характеристик, так як експерти остерігаються крайніх оцінок.

Набув широкого поширення метод статистичних бальних оцінок. Він часто застосовується з використанням приведення числових значень статистичних показників до бальних оцінок з якої-небудь шкалою і також не може повною мірою відобразити ступінь диференціації статистичних показників по регіонах через неминуче обмеженого числа застосовуваних інтервалів «розбивки» даних або заздалегідь заданого діапазону бальних оцінок. Однак недоліком названих методів, на думку дослідника Л.М. Чайникова, є те, що не враховується реальні граничні значення відповідних фактичних об'єктивних характеристик [4, С. 67].

Найбільш доцільною для оцінки рівня конкурентоспроможності країни є схема оцінки, при якій на первинному етапі відбувається побудова зведеного індексу конкурентоспроможності на основі статистичних показників, що характеризують основні фактори конкурентоспроможності. У даному контексті під факторами конкурентоспроможності країни розуміються обставини або умови, які дану конкурентоспроможність визначають [4].

На другому етапі аналізується галузева структура країн (регіонів), розраховується коефіцієнт спеціалізації країни і оцінюється прогресивність галузевої структури; на третьому етапі проводиться оцінка діяльності місцевих органів виконавчої влади; на заключному етапі регіони порівнюються за результатами, отриманими на всіх етапах дослідження, і групуються.

Крім зазначених вище методів оцінки конкурентоспроможності країн широко використовується метод багатомірних середніх. Згідно цього методу на першому етапі формуються системи одиничних параметрів. На другому етапі необхідно класифікувати обрані параметри в залежності від їх впливу на інтегральний показник (на показники стимулятори та дестимулятори). На третьому етапі стандартизуються одиничні параметри (тобто приведення вихідних значень одиничних параметрів до співставного вигляду шляхом заміни їх фактичних значень на відносні оцінки) за допомогою формул 1.1 та 1.2 [4]:

– Для показників стимуляторів:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (1)$$

– Для показників дестимуляторів:

$$P_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (2), \text{ де}$$

x_{ij} – фактичне значення показника

x_{\min} – мінімальне значення показника з усіх наданих

x_{\max} – максимальне значення показника з цих наданих

На останньому етапі обирається форма інтегрального показника та розраховується сама багатомірна середня як середньоарифметичне значення, за допомогою якої потім можна побудувати відповідний рейтинг.

Отже, конкурентоспроможність – достатньо відносне поняття, що обумовлює необхідність порівняння рівня конкурентоспроможності різних країн на основі системи показників. В залежності від господарського рівня використовується різні методика визначення конкурентоспроможності. Найбільш популярними рейтингами конкурентоспроможності країн є дослідження, що проводяться Всесвітнім економічним форумом та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту. Також широким попитом користуються індекс економічної свободи, індекс розвитку людського потенціалу, окремі макроекономічні показники та бальний метод оцінки конкурентоспроможності.

Література:

1. Агафоненко О.Ю. Определение показателей и критерия эффективности региональной конкурентоспособности / О.Ю. Агафоненко // Экономика: проблемы теории та практики: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 226. – Т. II. – С. 395-404.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. Пер. с англ./ Под ред. и с предисловием В.Щетинина. – М.: Международные отношения, 2006. – 898 с.
3. Пылин А.Г. Конкурентоспособность экономик стран СНГ на мировом фоне / А.Г. Пылигин // Стандарты и качество. – 2010. - №5. – С.12-15.
4. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л.Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.

КИСЕЛЕВА Л. А.,
старший преподаватель
Государственного Университет им. Алеку Руссо
(г.Бельцы, Республика Молдова)

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

По мере усложнения рыночной среды и роста конкуренции возрастает уровень требований к профессиональной квалификации специалистов, их знаниям в области систем, процесса и политики маркетинга и менеджмента.

Маркетинг персонала является относительно новым понятием, в мировой практике управления человеческими ресурсами он нашел свое применение в начале 90-х г.г. прошлого столетия.

Основополагающей задачей маркетинга персонала является создание максимально возможного привлекательного образа предприятия как работодателя, чтобы обеспечить себя кадровыми ресурсами с оптимальными количественными и качественными параметрами. Эта задача решается неэффективно в силу того, что методологические и организационные вопросы построения целостной системы маркетинга персонала на уровне предприятий — работодателей до настоящего времени полностью не проработаны.

В научных исследованиях затрагиваются проблемы маркетинга рабочей силы на макроуровне (общегосударственном и региональном), причем этими вопросами занимаются немногие авторы. Разработка системы управления маркетингом персонала на уровне предприятий, включающая в себя формулировку целей, задач, места в организационной структуре, места в кадровой политике, направлений взаимодействия с другими субъектами рынка труда.

Сегодня все предприятия ставят перед собой задачу повышения эффективности деятельности и обеспечения конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. История прошедшего столетия свидетельствует, что побуждающей силой развития является конкуренция, а успех в конкурентной борьбе обеспечивает эффективная система управления. Предприятиям необходимо признать свое положение как «субъекта рынка» и, следовательно, признать, что все закономерности рыночной экономики, закономерности борьбы за выживание и «естественный отбор» действуют и на рынке.

В этой связи чрезвычайно важен маркетинговый подход, ориентированный на успешное удовлетворение запросов потребителей.

Для удовлетворения запросов потребителей возрастает роль стратегической направленности управления персоналом, имиджа персонала организаций, работающих, естественно, не только на рынке труда, но и на рынке товаров и услуг. Организации, действующие на различных рынках, предъявляют повышенные требования к анализу качественного уровня персонала, сравнению конкурентных преимуществ на основе различного рода коммуникационных взаимодействий. Это является следствием того, что профессионализация практически всех производственных функций охватывает и подчиняет себе, в том числе и задачу приобретения персонала. Интенсивность, с которой предпринимаются указанные действия, зависит от конъюнктурного положения организации и оперативной потребности в персонале.

Разработанная методология и организационные принципы общего маркетинга создают предпосылки их эффективной трансформации в теорию и практику управления персоналом. Развитие маркетинговых подходов в этой области позволят повысить конкурентоспособность организаций — работодателей и обеспечить им стабильное, позитивное положение на рынке труда.

Таким образом, в современных условиях просто необходимо, чтобы предприятие (объединение) в целом создало систему управления своей деятельностью, которая позволила бы наиболее полно использовать его ресурсы и возможности с учетом требований потребителя и рынка. При этом влияние маркетинга на всем жизненном производственном цикле изделия должно быть определяющим.

Для улучшения маркетинга персонала на отечественных предприятиях необходимо :

разработать концепцию маркетинга персонала на основе анализа и обобщения производственно - сбытовых маркетинговых концепций;

определить принципы формирования и реализации кадровой политики организации на основе маркетинговой концепции управления персоналом;

разработать методологию построения системы управления маркетингом персонала, включающей в себя теоретические подходы к структуризации целей системы, классификации на этой основе функций управления маркетингом персонала и выделение принципов построения организационной структуры;

выявление и классификация требований сторон трудовых отношений, анализ степени их согласованности и противоречивости, разработка подходов к их оценке;

анализ существенных характеристик различных целевых групп, выявляемых в процессе сегментирования рынка труда;

исследование структуры имиджа организации и имиджа персонала, последовательности его формирования и роли в процессе поиска работы потенциальными сотрудниками;

выделение стратегического аспекта персонал — маркетинга, создающего основу для успешного и долговременного позиционирования работодателя на рынке труда;

разработка состава и содержания тактического инструментария персонал - маркетинга, обеспечивающего целенаправленную и постепенную реализацию стратегических задач.

Вместе с тем эти принципы затрагивают и экономический анализ производства с учетом методологии, умения изучать рынок, оценивать качество и конкурентоспособность продукции, разрабатывать и осуществлять стратегию выхода на рынок, систему мер по поддержанию объема производства и продаж, как техники, так и запасных частей отдельных узлов на необходимом уровне, для получения прибыли на всех этапах: производства, торговли, технического обслуживания и снабжения. Таким образом, для обеспечения полного хозяйственного расчета, самофинансирования и развития самостоятельности предприятий в условиях рыночной экономики, должна быть принципиально изменена система управления ими с тем, чтобы их деятельность была направлена на удовлетворение спроса на ту или иную продукцию с необходимыми потребительскими свойствами.

На основе анализа тенденций развития организационных структур управления предприятий и их объединений при внедрении маркетинга можно сделать следующие выводы:

1. В условиях рыночной экономики предприятия и их объединения должны создавать службы маркетинга с функциями изучения рынков сбыта и определения спроса на продукцию предприятия, требований потребителей к ней, обеспечения ее конкурентоспособности, организации рекламы, сбыта и сервисного обслуживания.

2. Службы маркетинга должны иметь устойчивые и тесные прямые и обратные связи со всеми другими подразделениями предприятия и оказывать на них постоянное влияние с тем, чтобы обеспечивалось безусловное выполнение требований потребителей к качеству, функциональному назначению и другим потребительским свойствам продукции, ее производство в необходимом для рынка объеме и ассортименте; современное и качественное фирменное обслуживание; достижение запланированного объема прибыли.

3. Все работники предприятий должны привлекаться для разработки и реализации цели, стратегии и тактики маркетинга.

Следует постоянно доводить до сознания всех работников, что маркетинг не относится только к сбыту продукции, а в корне изменяет всю систему управления, и ориентирует каждую службу и каждого работника на достижении конечной цели предприятия.

Организация управления на принципах маркетинга необходима даже в условиях дефицита, так как исключает возможность выпускать продукцию, не отвечающую нуждам и потребностям потребителей.

На реализацию концепции маркетинга оказывает влияние специфика деятельности предприятия. Применение концепции маркетинга предполагает, во-первых, учет требований рынка и тщательное изучение групп потенциальных потребителей; во-вторых, воздействие на эти рынки с учетом их требований с помощью комплекса маркетинга. [2, с. 116]

В процессе маркетингового управления на предприятии определяется, как наилучшим образом задействовать его потенциал для достижения целей, которые оно ставит перед собой, максимально учитывая при этом условия внешней среды. В процессе маркетинговых исследований разрабатываются рекомендации по совершенствованию потенциала, в направлении максимального соответствия потребительскому спросу на фоне действий конкурентов.

Разработка комплекса инструментария маркетинга позволяет содержательно реформировать управление предпринимательской деятельностью в условиях перехода к рынку, формировать и оптимизировать стратегию предприятия, планировать и реализовывать его тактику. Этот инструментарий позволяет решать проблемы сегментации рынка, ассортимента предлагаемых товаров и услуг, ценовой политики, коммуникаций и других форм их продвижения на рынке

По мере насыщения рынка, его глобализации и усиления конкуренции на первый план выступает качество предоставляемых товаров и услуг, оттеснив их стоимость, объем затрат потребителей и уровень сервиса. Качество из категории стратегического преимущества переместилось в разряд конкурентной необходимости, оказывая влияние на степень удовлетворенности потребителя как ведущего оценщика эффективности функционирования и конкурентоспособности предприятия.

Повышение конкурентоспособности через повышение качества образования с использованием маркетинговых подходов является на сегодняшний день приоритетным направлением совершенствования деятельности высших учебных заведений.

Литература:

1. Абрамов, В. Л., 2005: Маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем / В. Л. Абрамов // Маркетинг в России и за рубежом.– № 5. – С. 100.
2. Барановский, А. И., 2003: Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А. И. Барановский. – Омск: Изд-во ОмГПУ. – 128 с.
3. Голубков Е.П., 1998: Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Финпресс, раздел 2.6.4, стр. 74—76.
4. Ковалев А.И., Войченко В.В., 1996: Маркетинговый анализ. — М.: Центр экономики и маркетинга, раздел 1.2, стр. 14—25.

КЛЕБ О.П.,
студентка III курса
специальности «Менеджмент»
Мариупольского государственного университета

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Проблема развития экспортного потенциала и его эффективного использования является актуальной для Украинской экономики, это связано с отсутствием устойчивых механизмов формирования экспортного потенциала, системы защиты, гарантий и страхования экспортных операций, отсутствием негосударственной институциональной и информационной поддержки экспорта.

Цель работы - изучение проблематики развития экспортного потенциала и выработка практических рекомендаций относительно его роста.

Товарная структура украинского экспорта от общин объемов на начало 2013года составила:

- ✓ 32,3% Черные металлы и изделия из них;
- ✓ 15,1% Минеральные продукты;
- ✓ 13,9% Продукты растительного происхождения;
- ✓ 11,1% Механические и электронные машины;
- ✓ 8% Средства наземного транспорта, летающие аппараты, плавучие средства;
- ✓ 7,8% Продукция химической и связанной с ней отраслей;
- ✓ 6,5% Жиры и масла животного и растительного происхождения;

✓ 4,9 % Готовые пищевые продукты.

В первой половине 2013 года по данным Государственной службы статистики экспорт товаров Украины составил 33,678 млрд. долл. США, что на 7,216 млрд. долл. США меньше, чем импорт, поэтому сальдо внешней торговли товарами Украины остается отрицательным [1].

В настоящее время, основными экспортными отраслями Украинской экономики являются: металлургическая промышленность, сельское хозяйство, машиностроительная и химическая промышленности, доля которых составляет более 80% экспорта страны [3].

Несмотря на богатые природные ресурсы, стратегическое географическое расположение и, унаследованные определенные научные и человеческие ресурсы, в структуре экспорта Украины все еще преобладают товары с низкой долей добавленной стоимости. При этом не используются надлежащим образом существующие высокотехнологические возможности отдельных отраслей промышленности (космической, авиационной, судостроительной и т.д.).

Основное влияние на развитие такой ситуации оказали многочисленные факторы:

✓ отсутствие целенаправленной, продуманной и последовательной политики государственной поддержки развития экспорта, а также наличие косвенных дестабилизирующих положение экспортеров факторов

- неблагоприятный предпринимательский климат внутри страны, невозвраты НДС;

✓ недостаточные объемы инвестиционных вложений в технологическое и организационное обновление украинских предприятий, что не способствует росту их конкурентоспособности и выходу на новые мировые рынки;

✓ повышение требовательности потребителей к качеству, сервисному сопровождению, технологическому уровню продукции;

✓ неразвитость структуры организационно-правовой, информационной, финансовой поддержки и сопровождения экспорта [2,3].

Поэтому для полноценного использования экспортного потенциала страны необходимо принять следующие меры:

✓ упростить таможенные процедуры;

✓ создать условия для применения предприятиями-экспортерами результатов научных исследований в полной мере, как это делается в развитых странах, а также внедрение технологических инноваций;

✓ провести полную модернизацию отечественной промышленности, для улучшения качества и конкурентоспособности продукции;

✓ ограничить нежелательные виды экспорта с помощью дифференцированных ставок экспортной пошлины с целью исключения разницы между средней ценой на мировом рынке данного и его средней ценой на внутреннем рынке;

✓ увеличить возможности использования курсового фактора с целью продвижения экспорта;

✓ обеспечить подготовку квалифицированных кадров для работы в сфере экспорта на предприятиях;

✓ предоставить для предприятий-экспортеров налоговые льготы [4].

Эффективное использование экспортного потенциала заключается в способности национальной экономики производить конкурентоспособную продукцию и реализовывать ее на международных рынках при одновременном соблюдении условий устойчивого роста, эффективности использования природных ресурсов, развития научно-технического потенциала, а также обеспечения экономической безопасности страны в целом. Реализация развития экспортного потенциала Украины станет возможной только при проведении реформ в экономической, правовой и социальной сфере.

Литература:

1. Український статистичний портал. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Вахненко Т.А. Товарный экспорт Украины в системе мирохозяйственных связей / Т.А. Вахненко // Экономика Украины. -2012.- №6.- С. 73-84.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б., Белінська Я.В. та ін. - К.: НІСД, 2011.-388 с.
4. Ковальчук М.Б. Экспортный потенциал Украины: проблемы реализации и пути усовершенствования / М.Б. Ковальчук // Вестник национального университета «Львовская политехника». – 2013. - № 554. – С.300-304.

КОВАЛЕВСЬКА А.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки
підприємств міського господарства
БИЧЕНКО Л.А.,
асистент кафедри управління проектами
в міському господарстві і будівництві
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова

ФОРМИ МАЙНОВИХ ВІДНОСИН МІЖ ВЛАДНИМИ ОРГАНАМИ У МІСЬКІЙ АГЛОМЕРАЦІЇ

Майже у всіх розвинутих країнах світу на місцевому рівні існують дві влади, які є різними за суттю – це органи влади державного управління і місцевого самоврядування. Державне управління адміністративно-територіальними одиницями здійснюється через адміністрацію, призначену центральними або іншими вищими органами влади. В свою чергу, місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст. Конституція України визнає право самостійно вирішувати питання місцевого значення лише за первинними територіальними одиницями – жителями адміністративно-територіальних одиниць. Саме Конституцією України закріплено дві системи влади на місцях: місцеві державні адміністрації, які є місцевими органами виконавчої державної влади, і місцеве самоврядування як публічну владу територіальних громад.

Управління міськими агломераціями (складними і відносно новими соціально-економічними системами, специфічними за своїм змістом та діяльністю) здійснюють лише органи місцевого самоврядування, які є розпорядниками власності територіальної громади. Місцеве самоврядування здійснюється на двох і більше рівнях, і кожен з них має власну матеріально-фінансову базу (комунальну чи муніципальну власність, бюджет, джерела надходження до бюджету тощо). Майже в усіх конституціях світу закріплена матеріально-фінансова (комунальна або муніципальна власність) самостійність органів місцевого самоврядування. Як приклад, у Німеччині та Франції відповідними законодавчими актами закріплені повноваження та право власності на місцеві ресурси. Органи місцевого самоврядування безпосередньо здійснюють господарську діяльність, експлуатують відповідні підприємства та служби, управляють своїм майном, і цьому відповідає корпоративний статус муніципальних органів, інститут муніципальної власності, договірна форма господарських зв'язків муніципалітету з приватними підприємствами.

Аналіз фахової літератури дозволяє визначити, що в економічно розвинених країнах світу використовуються різноманітні форми взаємодії у міських агломераціях: міжрегіональне співробітництво, міжмуніципальне співробітництво, асоціація міст і населених пунктів, міжмуніципальні синдикати, метрополістичні округи, тощо. Будь-які форми взаємодії у міських агломераціях спрямовані на отримання економічного і соціального результату усіх населених пунктів агломерації з метою підвищення рівня і якості життя населення за рахунок отримання агломераційного ефекту. У процесі взаємодії має відбуватися узгодження, поєднання, реалізація економічних, соціальних, екологічних інтересів окремих територіальних одиниць (міст та поселень), які входять до агломерації.

Безпосередніми учасниками (суб'єктами) вирішення численних завдань розвитку міських агломерацій є комунальні підприємства, які надають ряд соціальних послуг з метою забезпечення належного рівня та якості життя територіальної громади. Слід зазначити, що з одного боку комунальні підприємства становлять матеріальну основу функціонування і розвитку території міста, а з іншого – вони є елементами соціальної інфраструктури, які забезпечують реалізацію соціальних, матеріальних і духовних потреб територіальної громади. Згідно українського законодавства, комунальним підприємством є самостійний господарюючий статутний суб'єкт, що може здійснювати виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність, що функціонує на основі комунального майна, утворюється і контролюється органами місцевого самоврядування і безпосередньо здійснює господарську діяльність, володіючи правом власності. Основні завдання діяльності підприємств комунальної власності – це забезпечення життєдіяльності громад в цілому (громадський транспорт, житлово-експлуатаційні підприємства, водовідведення, теплопостачання та інші), а також забезпечення соціально-економічного розвитку територій, збереження та підвищення культурного, наукового потенціалу.

На нашу думку, комунальні підприємства є тими суб'єктами, що мають бути включеними до різноманітних форм майнових відносин між владними органами міських агломерацій і забезпечувати високий економічний, соціальний і екологічний розвиток усіх населених пунктів. Отримання агломераційного ефекту від діяльності комунальних підприємств можливо навіть тоді, коли підприємство знаходиться і зареєстроване на території певного населеного пункту агломерації, а надає свої послуги без обмеження іншим територіям – в близько розташованих містах та поселеннях агломерації. Очевидно, інші території в такому випадку не отримують навіть прямого ефекту від надходження податків до своїх бюджетів, але можуть отримати «соціальний ефект» в разі наявності послуг та «економічний ефект», наприклад, за рахунок вирішення проблеми зайнятості у населених пунктах шляхом міграційних процесів. Попередні авторські дослідження

доводять, що соціально-економічний розвиток міських агломерацій безпосередньо залежить від раціонального використання ресурсів, які є в розпорядженні кожної агломераційної системи – фінансових та матеріальних. Управління фінансовими ресурсами (тобто управління бюджетними надходженнями та їх розподіленням) відбувається як на рівні державної влади, так і на рівні місцевої влади, яка має можливість об'єднувати певні кошти територіальних громад для вирішення спільних потреб з іншими громадами. Проте процедури такого об'єднання не прописані і не закріплені ніякими нормативно-правовими актами. Управління матеріальними ресурсами (тобто управління комунальною власністю) відбувається на рівні місцевої влади. При цьому слід використовувати всі можливі форми управління власністю – самостійне використання; спільне використання об'єктів комунальної власності, застава; фінансовий та оперативний лізинг; оренда; концесія; факторинг та форфейтинг; консервація; створення ОСББ тощо. Кожна з форм управління визначає власні найбільш доцільні умови використання, характеризується певними перевагами та має обмеження (недоліки). На нашу думку, вибір форми управління комунальною власністю залежить від наявної нормативно-правової бази, від специфічності проблем у сфері діяльності комунальних підприємств певної групи (санітарно-технічні, транспортні, енергетичні, соціально-культурні), від розвинутості інституцій та інфраструктури та від інших факторів. Ми цілком впевнені, що вирішення численних проблем в сфері управління комунальною власністю (окремими комунальними підприємствами та в цілому сферою житлово-комунального господарства) прямо залежить від можливості реалізації певних форм взаємодії владних органів та інших суб'єктів (бізнесу, наукових кіл, громадських організацій тощо).

Отже, питаннями майнових відносин у сфері житлово-комунального господарства повинні займатися як органи державної влади, так і органи місцевого самоврядування. Головною метою майнових відносин між органами влади повинно бути надання комунальних послуг найвищої якості. В рамках взаємодії повинні реалізовуватися проекти з будівництва й утримання шкіл, доріг, мостів, громадських місць, лікарень, інфраструктури водопостачання, водовідведення і електропостачання, аеропортів, громадського транспорту і всіх інших ключових компонентів комунального господарства.

Кожен вид діяльності та потенційні форми взаємодії адміністративно-територіальних одиниць повинні бути визначені у правовому полі. Нажаль, у законодавстві України «Про місцеве самоврядування в Україні» і «Про асоціацію органів місцевого самоврядування» відсутній порядок створення і діяльності міжмуніципальних організацій, а також сфери договірних відносин: складання генерального плану населених пунктів агломерації, єдиних проектів розвитку комунального сектору економіки, тощо. Співпраця населених пунктів у межах агломерації повинна регламентуватися законодавчими актами, у яких необхідно визначити такі поняття, як: «агломерація», «власність агломерацій», «агломераційне співтовариство/партнерство», а також окреслити порядок створення публічно-правових форм агломераційного співтовариства з визначеним податковим режимом і обов'язками учасників.

На нашу думку доречним у вирішенні питань майнових відносин між владними органами у межах агломерації використовувати таку модель співпраці адміністративно-територіальних одиниць як агломераційне партнерство. Агломераційне партнерство повинно представляти собою форму взаємодії двох або більше адміністративно-територіальних одиниць в межах відповідної агломерації, які об'єднують своє майно, що є у їх власності. Визначається та затверджується статус співвласників комунальних підприємств, спільно приймаються рішення в сфері виробництва та управління комунальною власністю, розподіляються прибутки. Наявна спільна відповідальність за своїми зобов'язаннями. Тобто, агломераційне партнерство буде договірною складовою між учасниками, що буде діяти у правовому полі. У агломераційному партнерстві учасники мають право обирати одну або декілька сфер спільної діяльності у напрямку розвитку комунального сектору економіки (утилізація відходів у населених пунктах, водопостачання, транспорт, зв'язок, освіта, медицина) тобто мати одноцільовий або багатocільовий характер їх діяльності.

Саме від характеру і обсягу взаємодії органів державної влади і місцевого самоврядування залежить ефективність здійснення місцевої, регіональної і державної політики. Отже, налагодження взаємовигідних стосунків між прилеглими територіями в межах агломерації є об'єктивною необхідністю і створює додаткові можливості для залучення інвесторів у регіон і агломерацію.

Запропонована форма взаємодії між владними органами повинна мати свою стратегію розвитку, а також мати зв'язки із зовнішнім середовищем (тобто базуватися та бути узгодженою, забезпечувати виконання стратегій більш високих рівнів – регіону та держави, а також враховувати стратегічні пріоритети більш низьких рівнів – окремих міст, сіл, селищ, поселень та їх групувань). Тому вибір конкретного інструментарію повинен бути обумовлений результатами проведеного комплексного аналізу комунального майна, виявленими специфічними рисами послуг і товарів, а також діючим рівнем розвитку міської агломерації. Створення такого механізму надасть можливість розробити стратегію соціально-економічного розвитку міської агломерації. Розвиток агломераційної системи буде відображати раціональне використання ресурсів, якими вона володіє.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з фундаментальних тенденцій розвитку світової економіки останніми десятиліттями стало прискорення інноваційного процесу та інтенсифікація глобальної конкуренції на переважній більшості ринків товарів та послуг. Нові тенденції розвитку світової економіки висунули в центр уваги як на мікро-, так і на макроекономічному рівні проблему прискорення інновацій та їх вплив на зростання конкурентоспроможності національної економіки. Уряди країн-лідерів міжнародної конкуренції відреагували на сучасні глобальні процеси активним пошуком дієвих заходів підвищення національних конкурентних переваг.

Проблеми конкурентоспроможності національної економіки і чинників її зростання все частіше привертають увагу як науковців, так і практиків. Тільки в 2002 році при підтримці Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України, НАН України, Торгово-промислової палати України, Київської і Харківської обласних державних адміністрацій та ВАТ „Укрімпек” було проведено 11 міжнародних науково-практичних конференцій з проблем підвищення конкурентоспроможності економіки України. У 2003 році за участю Президента України пройшла науково-практична конференція “Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України” □□□.

Входження України до Світової організації торгівлі (СОТ) підвищує можливості підприємств, установ та організацій щодо формування господарських зв'язків за характерних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Одночасно підвищуються вимоги до якості і конкурентоспроможності продукції, яка випускається, та послуг, які повинні відповідати світовим стандартам якості і конкурентоспроможності, втіленим у відповідних стандартах ISO.

Головним в теорії конкурентоспроможності є питання, чи можуть конкурувати території (міста, регіони, країни). Ряд дослідників стверджують, що регіони - це не фірми і тому вони не можуть конкурувати. Представники ж альтернативного підходу підкреслюють, що території в дійсності конкурують між собою з метою підвищення рівня прибуткової економічної активності. Території конкурують, щоб створювати, залучати, підтримувати та оберігати економічних агентів - фірм і підприємців, які створюють робочі міста і добробут.

Характерною особливістю сучасного стану трансформації економіки України є мінливість і невизначеність ринкових умов, у яких функціонують підприємства. Саме це зумовлює пошук нових пріоритетів ефективності діяльності, головним завданням яких є забезпечення стійкого розвитку та стабільності господарювання в умовах конкуренції в довгостроковій перспективі. Тому дослідження конкурентоспроможності підприємств та української економіки загалом займає все більше місця в сучасних наукових працях економіки загалом займає все більше місця в сучасних наукових працях економістів.

Конкурентоспроможність – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюються на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови і дієвої промислової політики.

Однією з базових економічних категорій національної економіки є конкурентоспроможність, яка є предметом чисельних фахових публічних дискусій, часто фігурує в науковій та публіцистичній літературі як характеристика спроможності країни виживати та розвиватися в агресивному середовищі світової економіки. Конкурентоспроможна економіка постійно згадується серед пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави, неодноразово закріплених Посланнями Президента України, програмами урядів, іншими документами високого рівня. Мету утвердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної країни визначено в стратегії економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» базовим принципом стратегічного курсу[2].

У західній економічній літературі «універсальне» трактування конкурентоспроможності як здатності країни чи фірми розробляти та виготовляти товари і послуги вищої якості або за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами. І розглянутому вигляді такий підхід представлено в дослідженнях Світового економічного форуму .

Теорія конкуренції виходить з того, що конкурують не країни, а окремі виробники чи продавці продукції. Проте економічний успіх держави, тобто її конкурентоспроможність, безпосередньо визначається наявністю в неї конкурентоспроможних галузей і виробництв.

Одним з показників, який характеризує конкурентоспроможність економіки, згідно з методологією Світового банку, є індекс інноваційності економіки. Для України цей показник складає 5,7 балів за 10-бальною шкалою, це менше не тільки за показники розвинутих країн, але й країн з перехідною економікою. Індекс економічної свободи України, що також визначався Світовим банком, характеризує її репресивну міру (125 ранг серед країн з перехідною економікою). За індексом людського розвитку Україна посідає 85-90 місце, за розрахунком НАН України, а за даними ООН – 102 місце. Проте потенційні можливості України щодо отримання інвестицій від освіти, за рахунок Українського центру міжнародної освіти, становить 800 млн. дол..

на рік. Експерти Інституту економіки промисловості НАН України вважають, що в розвинутих країнах професійна компетентність цінується більше (90%), ніж в Україні (72%), тобто відбувається недооцінка однієї з головних характеристик конкурентоспроможності працівника. Серед чинників, які перешкоджають конкурентоспроможності, конкурентна протидія займає 11 рангове місце, а найбільш вагомими є незатребуваність творчої людини, пасивність і байдужість людей. У рейтингу підприємницької привабливості на 2008 – 2012 рр. Україна посідає 70 місце серед 82 країн. Одним із вагомих показників соціально орієнтованої економіки та її конкурентоспроможності є вартість робочої сили в Україні, яка складає 45 центів на годину.

За результатами експертних досліджень Інституту економіки промисловості НАН України щодо пріоритетності заходів із формування та розвитку трудового потенціалу на виробництві, підвищення конкурентоспроможності робочої сили та виробництва (23,9%) займає 5 рангове місце, тоді як перше належить збереженню та розвитку інтелектуального та наукового потенціалів України (53,1%).

У нашій країні найбільш дешевими за ціновими паритетами (якщо не враховувати різницю в заробітній платі) залишаються житлово-комунальні послуги, транспорт та охорона здоров'я. Але це не є пріоритетним для розвитку і конкурентоспроможності економіки.

Важливе значення в теорії конкурентоспроможності належить кластерам як сконцентрованим за географічними ознаками групам взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаними з їх діяльністю організаціями у певних сферах, які конкурують, а разом з тим і ведуть спільну роботу.

Високу конкурентоспроможність і економічне зростання обумовлюють чинники, які стимулюють оперативне поширення нових технологій, особливого значення набувають характер і взаємодія науки, освіти, фінансування, державної політики та промисловості. Саме інноваційні кластери мають у своїй основі стійку систему передачі нових знань, технологій, продукції, яку називають технологічною мережею.

За результатами аналізу фахівців Інституту промисловості НАН України, в теперішній час держава знаходиться в складній ситуації, коли спостерігається зростання цін на газ, посилення конкуренції на світових ринках тих товарів, які складають основу українського експорту, зокрема, металів, зростають соціальні витрати та наявний дефіцит коштів у пенсійному фонді, скорочення виробництва та робочих місць, низька якість та висока ціна національних товарів, залежить від імпорту.

Формування моделі національної конкурентоспроможності з урахуванням економічних інтересів України та пріоритетів стратегій довгострокового зростання є неодмінною передумовою підвищення її рівня, стрижнем моделі до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

На майбутнє метою загальнодержавної стратегії формування конкурентоспроможності національної економіки має бути створення в Україні сприятливих умов для науково-економічного прориву та забезпечення на цій основі зростання конкурентоспроможності національної економіки, що призведе до підвищення якості життя населення. Конкурентоспроможність остаточно реалізується через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови і дієвої промислової політики.

Література:

1. Конкурентоспроможність національної економіки та чинники її зростання [електронний ресурс] - режим доступу до статті:http://bookclub.in.ua/book_246_page_2
2. Конкурентоспроможність національної економіки та чинники, що впливають на неї [електронний ресурс] - режим доступу до статті:[http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/1467/1/конкурентоспроможність економіки та чинники її зростання.doc](http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/1467/1/конкурентоспроможність_економіки_та_чинники_її_зростання.doc)

ЛЕВКОВСЬКА С.О.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент
організації та адміністрування»
Маріупольського державного університету

РЕКЛАМА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Туризм є однією з найприбутковіших та найдинамічніших галузей світової економіки. Сучасна туристична індустрія у світовій господарській системі посідає провідні позиції: на неї припадає близько 10% від виробленого у світі валового продукту, близько 30% світової торгівлі послугами, 7% загального обсягу світових інвестицій, 11% світових споживчих витрат. За даними Всесвітньої Туристичної Організації, за останні 16 років доходи від міжнародного туризму зростали щорічно в середньому на 9%. Для більш ніж 40 країн світу туристична галузь є основним джерелом надходжень національного бюджету, а для 70 – однією з трьох його основних статей. Наприклад, в Іспанії частка прибутків від іноземного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів та послуг становить 35%, на Кіпрі та в Панамі понад 50%, на

Гаїті більше як 70%. Туристичний бізнес став запорукою розвитку Греції, Єгипту, Туреччини, Іспанії, Тайваню, Тунісу. Активно розвивають туризм колишні країни соціалістичного блоку – Чехія, Польща, Угорщина, Словенія, Хорватія, Чорногорія. Світова тенденція до зростання сфери туристичних послуг свідчить про те, що туризм доцільно проголосити пріоритетною галуззю і в Україні. Проте, в даний час ринок українського туризму розвивається вкрай нерівномірно.

Інтеграція України у світовий туристичний простір вимагає ефективного використання маркетингу міжнародних туристичних послуг. Узгодження інтересів та заходів маркетингу туристичних підприємств, підприємств індустрії туризму, їх об'єднань та державних установ і організацій дає можливість ефективно розвивати сферу туризму, спільно розробляти і просувати національний туристичний продукт, забезпечити його конкурентоспроможність. Тому актуальним видається визначення особливостей маркетингу туристичних підприємств. Маркетинг забезпечує не тільки ефективне задоволення потреб туристичного ринку, але й успіх будь-якого туристичного підприємства в конкурентній боротьбі. Спочатку, знайшовши застосування у виробничій сфері, маркетинг достатньо тривалий час не знаходив відповідного застосування у сфері туризму. Проте, зростання конкуренції, комерціалізація туристської діяльності привели до необхідності швидкого впровадження основних елементів маркетингу в практику роботи підприємств туристичної індустрії.

Одним із центральних елементів маркетингової діяльності туристичних фірм є проведення рекламних кампаній. Реклама в туризмі виступає як форма непрямого зв'язку між туристичним продуктом і споживачем. Вона здійснює значний психологічний та соціокультурний вплив на споживачів послуг, спонукаючи їх до тих чи інших дій.

Туристична реклама - активний засіб здійснення маркетингової політики туристичної фірми по просуванню туристичного продукту, посиленню зв'язку між виробником і споживачем туристичного продукту. Реклама - це засіб поширення інформації і переконання людей, які створюють уяву про продукт, викликають довіру до нього та бажання купити цей продукт. Рекламуючи ті чи інші послуги, туристична фірма публічно подає дані про свої можливості за допомогою художніх, технічних і психологічних прийомів з метою посилення попиту і збільшення їх реалізації. В туризмі розрізняють рекламу:

- початкову - ознайомлення раніше встановленого кола споживачів з новим для конкретного ринку туристичним продуктом або послугами шляхом повідомлення детальних даних про якість, ціну, спосіб споживання, місце проведення туристичні акції;
- конкурентну - виділення рекламованого туристичного продукту з великої кількості аналогічної продукції, що пропонується конкуруючими туристичними фірмами;
- зберігаючу - підтримка високого рівня попиту на раніше рекламований туристичний продукт.

Реклама в туризмі має характерні риси, які визначаються специфікою галузі і її товару - туристичних послуг. Ця відмінність полягає в тому, що:

- туристична реклама несе велику відповідальність за правдивість і точність повідомлень, які просуваються за її допомогою;
- послуги, які, на відміну від традиційних товарів, не мають постійної якості, смаку, корисності, вимагають пріоритетного розвитку таких функцій реклами, як інформаційність і пропаганда;
- специфіка туристичних послуг передбачає необхідність використання глядацьких, наочних засобів, які більш повно відображають об'єкти туристичного інтересу (кіно-фотоматеріали, картини, ілюстровані матеріали тощо).
- реклама є постійним супутником туризму і обслуговує людей не тільки до, але й під час, і після подорожі, що покладає на неї особливу відповідальність.

Для забезпечення ефективності реклами кожне туристичне підприємство повинно виробити рекламну політику на ринку. Для цього йому потрібно визначити цільові групи на які буде спрямована рекламна діяльність, розробити рекламні оголошення, вибрати рекламний засіб, визначити термін подачі реклами та контролювати ефективність реклами. Рекламування туристичного підприємства складається з двох частин: рекламування потреб і рекламування можливостей.

Реклама потреб – це інформаційний вид реклами, який призначений для інформування ділових партнерів про існування підприємства і його потребах в чому-небудь. За допомогою цієї реклами туристичне підприємство залучає посередників, інформує про свої потреби в кадрах. Такий вид реклами можна подати у вигляді звичайних оголошень у засобах масової інформації.

Реклама можливостей – це реклама, яка інформує цільові аудиторії про можливості туристичного підприємства в галузі надання туристичних послуг. Зацікавлені сторони можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. Юридичні особи можуть бути зацікавлені в послугах туристичного підприємства для ділових та спонсорських поїздок. Фізичні особи отримують інформацію про туристичне підприємство і на основі цього роблять вибір маршруту, напрям та тривалість подорожі.

Реклама туристичного підприємства спрямована на збільшення участі сегменту ринку або споживачів, які в перспективі придбають туристичний продукт. Вона спрямована на розширення знань споживача про місця відпочинку та підприємства індустрії туризму, які співпрацюють з даним туристичним підприємством. Серед носіїв туристичної реклами на першому місці, безперечно, знаходяться друковані видання – газети, журнали. Наступним за популярністю є радіо. Найширшим охопленням цільової аудиторії характеризується телевізійна реклама, водночас її застосування в туропереїтингу є досить обмежено з причин її великої вартості.

Якщо розглядати різновиди рекламних засобів та їх ефективність, то можна привести наступні дані. Середній показник ефективності впливу реклами на споживача та на кінцевий економічний результат підприємства (США): реклама по телебаченню-50%; зовнішня реклама-45%; реклама на радіо -3%; реклама у формі друку-2%. Аналогічно проведений аналіз і стосовно країн Європи. реклама по телебаченню-55%; зовнішня реклама-30%; реклама на радіо -10%; реклама у формі друку-5%.

На сьогоднішній день, популярним носієм реклами є Internet. У кожного туристичного підприємства повинен бути власний сайт, на якому відображено опис туристичного підприємства, новини, можливість замовити путівку в режимі online. До найбільш популярних рекламних засобів туристичного підприємства можна також віднести зовнішню рекламу. Цей вид реклами являє собою декоративно-інформаційні конструкції, розташовані на найбільш прохідних або проїзних вулицях. Серед основних засобів зовнішньої реклами можна виділити вітрину туристичного підприємства.

Реклама вимагає великих фінансових витрат. Тому, у зв'язку з цим для підприємств-рекламодавців надзвичайно важливо провести оцінку ефективності рекламної діяльності, що дозволить отримати інформацію про доцільність і правильність обраної рекламної стратегії, порівняти результативність окремих засобів розповсюдження реклами, а також виявити найбільш ефективні рекламні акції. Отже, намагання підприємств бути поміченими серед всезростаючої кількості конкурентів змушують їх витратити все більше коштів на рекламу. В даний час з позиції маркетингу такі перспективи можливі для підприємств українського туристичного бізнесу в розвиненіших географічних сегментах цього ринку. При цьому вирішальним моментом для успіху на туристичному ринку є розпізнавання бажань споживача і реалізація їх у товарах і послугах туристичної індустрії як одного з інструментів маркетингу.

Таким чином, маркетинг є важливою складовою діяльності будь-якої фірми. Особливо гостро питання маркетингової діяльності стоять для фірм туристичної галузі, оскільки ринок туристичних послуг є надзвичайно мінливим і динамічним. Проведення маркетингових досліджень, розробка якісних продуктів, їх професійне просування на ринку сприяють досягненню цілей діяльності підприємства. А досягнення цілей – умова успіху фірми у світі ринкових відносин.

У процесі виробництва і розподілу туристичного продукту в умовах конкурентної боротьби, важливе місце займає застосування реклами. Для того щоб реально використовувати рекламу як надійний інструмент досягнення успіху на ринку, фахівцям туристичних підприємств необхідно опанувати його методологію та уміло застосовувати її в залежності від конкурентної ситуації.

Література:

1. Національна бібліотека України ім. Вернадського Маркетингова діяльність як чинник сталого розвитку туристичного бізнесу - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/VzUK/2008_18/tom_2/73_80.pdf
2. Загориняк Н. Особливості реклами для туристичних підприємств- [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/6_127283.doc.htm
3. Кочеткова А.В. Выбор средств массовой информации, медиамикс- [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://evartist.narod.ru/text10/21.htm#_top

ЛУКІНА Я. І.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Відповідно до Державної стратегії економічного розвитку до 2015 року однією з цілей державної політики України є підвищення конкурентоспроможності економіки регіону. Розробка стратегії економічного розвитку регіону набуває актуального значення з точки зору реалій регіонального та місцевого самоврядування, які нерозривно пов'язані з переорієнтацією підходу до управління, а також відносин у суспільстві [2].

Найбільшого поширення набуває стратегія кластерного розвитку регіонів, тобто створення кластерів у різних галузях економіки. Кластери підвищують продуктивність праці, прискорюють темпи впровадження інновацій на виробництві, сприяють конкурентоспроможності різних галузей економіки, не вимагають значних коштів і складаються з різних ініціатив, спрямованих на стимулювання учасників для співпраці.

Для визначення пріоритетних напрямків розвитку кластерів Донецької області, необхідно проаналізувати потенціал кластеризації області. Для аналізу потенціалу кластеризації були обрані такі показники: коефіцієнт локалізації за обсягом реалізованої продукції, коефіцієнт душевого виробництва продукції виділених видів економічної діяльності. Для аналізу були обрані такі галузі як: сільське господарство, хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування, металургійна промисловість, добувна промисловість (Табл.1) [1,3].

Таблиця 1

Обсяг реалізації промислової продукції в Донецькій області та Україні у 2007 – 2012 рр.

Вид діяльності	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Донецька область						
Промисловість	137,05	182,89	140,95	203,1	266,7	222,8
Добувна промисловість	16,11	24,32	18,85	26,5	37,9	36,2
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,21	8,07	5,37	6,7	10,7	11,6
Металургійне виробництво	63,42	81,54	56,43	82,5	107,6	78,1
Машинобудування	14,22	18,90	13,77	21,6	27,2	24,9
Сільське господарство	9,99	9,77	9,39	9,6	11,5	10,9
Україна						
Промисловість	717,08	917,04	806,55	1065,1	1329,3	1404,6
Добувна промисловість	56,35	85,76	67,24	106,9	146,8	146,4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	43,91	55,58	48,47	62,3	88,5	59,9
Металургійне виробництво	157,45	202,03	141,50	199,9	241,1	224,1
Машинобудування	98,34	121,78	85,83	116,3	154,2	143,9
Сільське господарство	189,61	201,56	197,94	194,9	233,7	217,3

Розрахуємо коефіцієнт локалізації за обсягом реалізованої продукції у 2007 – 2012 рр. (Табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнт локалізації за обсягом реалізованої продукції Донецької області у 2007 – 2012 рр.

Вид діяльності	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добувна промисловість	1,48	1,43	1,62	1,31	1,29	1,56
Хімічна та нафтохімічна промисловість	0,74	0,73	0,63	0,56	0,59	1,21
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	2,11	2,03	2,27	2,16	2,23	2,19
Машинобудування	0,75	0,77	0,93	0,97	0,88	1,09
Сільське господарство	0,05	0,05	0,047	0,05	0,05	0,05

Значення коефіцієнту локалізації металургійного виробництва, добувної промисловості є майже незмінними, між тим, спостерігається збільшення значення показника у машинобудуванні та хімічної промисловості, що є позитивним явищем та пояснюється активізацією економічної діяльності підприємств відповідних комплексів.

Розглянемо обсяги виробництва основних видів промислової продукції у 2007 – 2012 рр. (Табл. 3) [1,3].

Таблиця 3

Виробництво промислової продукції в Донецькій області та Україні у 2007 – 2012 рр.

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Донецька область						
Добувна промисловість, млн. т	64,1	62,4	60,3	61	71,3	74,7
Хімічна та нафтохімічна промисловість, млн. т	1,1	0,9	0,53	0,5	0,9	0,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, млн. т	48	40,9	31,6	37,7	40,3	34,7
Машинобудування, млн. шт.	1,8	1,5	0,9	1,2	1,1	0,8
Сільське господарство, млн. грн	9,8	9,8	9,4	9,6	11,5	10,8
Чисельність наявного населення тис. осіб	4580,6	4538,9	4500,5	4466,7	4433	4403
Україна						
Добувна промисловість, млн. т	253,6	235,9	202,9	223,4	241,4	236,6
Хімічна та нафтохімічна промисловість, млн. т	11,1	9,9	6,6	8,5	11,1	9,3
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, млн. т	110,5	95,6	76,1	83,3	89,2	82
Машинобудування, млн. шт.	113	102,6	74,1	71,5	91,1	91,6
Сільське господарство, млн. грн	176,8	201	197,5	194,5	233,3	216,6
Чисельність наявного населення, тис. осіб	46372,7	46143,7	45962,9	45778,5	45633,6	45553

Протягом 2009-2012 рр. виробництво продукції добувної промисловості збільшувалось у Донецькій області, металургійне виробництво протягом останніх років зменшилось як в Донецькій області, так і в Україні.

Розрахуємо коефіцієнт душевого виробництва продукції у 2007 – 2012 рр. (Табл.4).

Таблиця 4

Коефіцієнт душевого виробництва продукції Донецької області у 2007 – 2012 рр.

Вид діяльності	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добувна промисловість	2,89	2,88	2,86	2,54	2,66	2,56
Хімічна та нафтохімічна промисловість	1,43	1,48	1,13	1,10	1,24	2,01
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	4,08	4,10	4,07	4,23	4,59	3,61
Машинобудування	1,46	1,58	1,64	1,90	1,82	1,79
Сільське господарство	0,53	0,49	0,48	0,50	0,50	0,52

У всіх галузях коефіцієнт душевого виробництва більше 1, крім сільського господарства, це означає, що виробляється продукції більше, ніж можливо використати. Порівняльна продуктивність металургійної галузі в Донецькому регіоні найбільша, але у 2012 році відбувся спад виробництва, а в хімічній та нафтохімічній промисловості коефіцієнт збільшився на 61% порівняно 2011 роком, і у 2012 році склав 2,01.

На підставі розрахованих коефіцієнтів (коефіцієнт локалізації за обсягом реалізованої продукції, коефіцієнт душевого виробництва продукції виділених видів економічної діяльності), знайдемо інтегральний показник потенціалу розвитку кластерів у Донецькій області (Табл. 5).

Таблиця 5

Інтегральний показник потенціалу кластеризації Донецької області у 2007 – 2012 рр.

Вид діяльності	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добувна промисловість	2,19	2,16	2,24	1,93	1,98	2,06
Хімічна та нафтохімічна промисловість	1,08	1,10	0,88	0,83	0,92	1,61
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	3,09	3,07	3,17	3,20	3,41	2,90
Машинобудування	1,11	1,18	1,28	1,44	1,35	1,44
Сільське господарство	0,29	0,27	0,27	0,28	0,28	0,28

Враховуючи значення інтегрального показника, найбільш високий потенціал для формування кластерів у Донецькій області спостерігається у таких галузях, як металургія, машинобудування, добувна та хімічна промисловість. При цьому до 2012 року потенціал кластеризації добувної промисловості збільшився на 4,7% і склав 2,06. Так само в машинобудуванні спостерігається тенденція збільшення інтегрального показника, значення якого в 2012 році збільшилось у 1,07 рази та у хімічній та нафтохімічній промисловості показник збільшився у 1,75 рази порівняно з 2011 роком. Найменший інтегральний показник спостерігається у сільському господарстві.

Значним потенціалом кластеризації та ефективного функціонування в системі пов'язаних галузей володіють підприємства металургії Донецької області. Оцінюючи потенціал металургійного кластеру з точки зору наявності ресурсної бази, факторів виробництва, попиту на внутрішньому ринку на продукцію кластеру, конкурентоздатних галузей-постачальників та інших супутніх галузей, слід охарактеризувати його як найбільш перспективний для регіону.

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільший інтегральний коефіцієнт спостерігається в металургійній промисловості, тому створення кластеру є доцільним в рамках металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів. Відповідно до отриманих результатів, необхідно відзначити очевидну взаємодоповнюваність галузей спеціалізації Донецької області, що дає можливість передбачати наявність умов для формування конкурентоздатних кластерів.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: [//www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 1001 від 21 липня 2006 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/КР061001.html
3. Офіційний сайт Донецької області [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://donetskstat.gov.ua/statinform/index.php>

МАССОРИНА Ю.О.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент
організацій та адміністрування»
Маріупольського державного університету

**УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО
УДОСКНАЛЕННЯ**

Управління маркетинговою діяльністю готельного бізнесу як системою маркетингової діяльності включає в себе планування, виконання й контроль маркетингової програми та індивідуальних обов'язків кожного працівника, оцінку ризику й прибутків, ефективність маркетингових рішень у готельних підприємствах.

Управляти маркетингом — це означає так побудувати систему збирання інформації; дослідження ринку, реклами; маркетингову стратегію операцій просування готельного продукту й обслуговування, щоб забезпечити максимальний ефект при раціональному мінімумі витрат на маркетинг.

Готельний бізнес функціонує в умовах динамічно-мінливого зовнішнього середовища та постійної трансформації його зовнішніх факторів.

Важливою передумовою розвитку туристично-рекреаційної сфери є інфраструктура. На початку 2012 року Донецька область мала у своєму розпорядженні 83 підприємств готельного типу, з яких 57 готелів, 3 мотелю, 2 готельно-офісних центри, 13 гуртожитків для приїжджих та 8 підприємств інших типів.

Необхідну для присвоєння «зоряних» категорій сертифікацію пройшли 20 готельних підприємств регіону. З них восьми присвоєна одна зірка, двом готелям - дві, восьми - три, по одному готелі мають чотири і п'ять зірок. Всі готелі області налічують 3274 номери на 5676 місць. Найбільше номерів (39,1%) - двомісні, 31,4% - одномісні, 21,8% - люкс або напівлюкс. Решта 7,7% номерів розраховано на три і більше місць.

В Маріуполі налічується 36 підприємств готельного господарства, які включають готелі, міні-готелі приватні садиби, пансіонати, бази відпочинку.

Готель «Спартак» має приватну форму власності і працює на ринку послуг понад 25 років, надаючи відповідний рівень сервісу споживачам. Готельно-ресторанний комплекс «Спартак», розташований в Донецькій області у м. Маріуполь. Номерний фонд готелю "Спартак" складається з 82 комфортабельних номерів.

Головне завдання управління маркетинговою діяльністю готелю «Спартак» — виявити, проаналізувати зміни навколишнього середовища та вміти пристосувати діяльність готелю до нових умов. Управління маркетингом як процес складається з аналізу, планування, виконання, координації, а також програми контролю всіх елементів маркетингового комплексу. Основою сучасного управління маркетингом є концепція маркетингу. Це філософія, спрямована на клієнта, яка втілюється в життя готелю, та намагається обслуговувати клієнтів краще, ніж їхні конкуренти. Процес управління готелю «Спартак» передбачає наступні процеси:

- аналіз ринкових можливостей;
 - пошук цільових сегментів ринку;
 - формування стратегічних маркетингових програм;
- виконання й контроль стратегічних програм маркетингу.

Для виявленн недоліків та вдосконалення послуг була проведена оцінка якості обслуговування в готелі "Спартак. Дослідження дозволило виявити, що якістю обслуговування були незадоволені близько 21% опитаних - оцінка 3 бали і нижче, задоволені близько 79% опитаних – оцінка 4,5 балів.

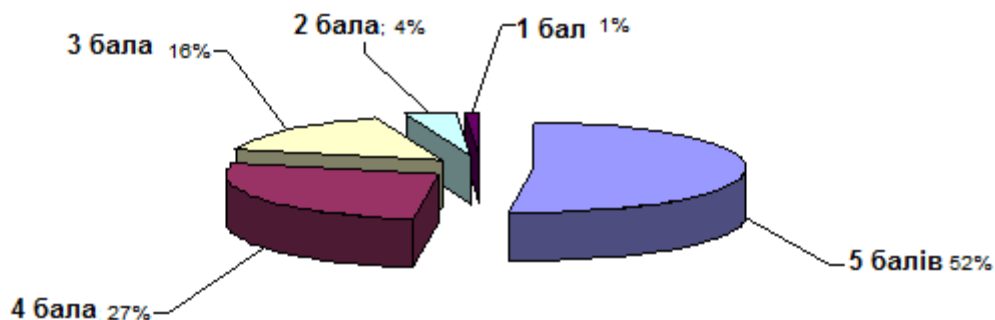


Рис. 1 Оцінка якості обслуговування в готелі "Спартак"

Аналізуючи зазначені елементи процесу управління маркетингом у готелі «Спартак», можна зробити висновок, що його ключовою метою є розроблення стратегічних маркетингових програм, від правильності вибору яких залежить ефективність діяльності будь-якого комплексу, зокрема комплексу готельного бізнесу й готельної індустрії.

Маркетинг готелю «Спартак» ґрунтується на таких принципах:

- орієнтація всіх сфер діяльності підприємства на задоволення потреб споживачів із метою продажу послуг й одержання прибутку;
- цілеспрямований та активний вплив на попит, його розвиток;
- гнучке реагування готелю на зміну потреб і попиту покупців, пристосування до цих змін;
- використання ціноутворення як механізму реагування і впливу на кон'юнктуру ринку;
- вибір ефективних форм і методів надання послуг;
- підтримування творчої атмосфери серед працівників, причетних до маркетингової діяльності, заохочення їхньої активності (ініціативи) щодо прийняття маркетингових рішень.

В умовах високої конкуренції на ринку готельних послуг необхідно розвивати додаткові напрямки надання послуг у готелі «Спартак». Цей чинник один з головних при виборі клієнтами готелю.

В ході дослідження було виявлено, що основний контингент відвідувачів готелю «Спартак» - це бізнес туристи. Потрібно розвивати додаткові напрямки послуг виходячи з переваг цієї цільової групи.

Маркетинг готельних послуг готелю «Спартак» має певну специфіку, в основі якої - специфіка самих готельних послуг: відсутність матеріального результату, неможливість накопичення, зберігання, відокремлення від конкретного готелю, необхідність спеціальних зусиль для підтримки постійної якості, необхідність супроводу основної послуги додатковими і периферійними, високий рівень постійних і низький - змінних витрат, значні сезонні коливання попиту, важливість людського фактора при наданні послуг.

Література:

1. Голубков Е. П. Основы маркетинга. / Е. П. Голубков. – М.: «Финпресс», 2006.- 656с.
2. Грузинов В. П. Схема маркетинговой деятельности. / В. П. Грузинов. - М.: «Инфра», 2008.-305с.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

www.ukrstat.gov.ua.

ПРОБЛЕМА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Конкурентоспроможність національної економіки в сучасному світі багато в чому визначається здатністю промислового виробництва вводити нововведення і модернізуватися. Дійсно, промисловість і сьогодні залишається провідним виробником товарів інвестиційного та особистого споживання, головним платником податків до державного бюджету. Від рівня її розвитку залежать темпи науково-технічного оновлення, зростання продуктивності праці в інших сферах і галузях, рівень добробуту населення.

Разом з тим українська промисловість як в плані техніко-технологічної бази, так і в плані галузевої структури не відповідає сучасним вимогам. Результатом такого положення стає її відставання від ряду розвинених і нових індустріальних країн. Таке положення сприяє подальшій структурній деградації української економіки і згодом може призвести до закріплення її технічної відсталості, перерозподілу все більшої частини доходів на користь зарубіжних економік, зниження рівня життя народу і виникнення загрози безпеці країни. У цьому зв'язку зростання конкурентоспроможності української промисловості є ключовим завданням відродження економіки, переходу її в стан стійкої поступального розвитку.

Важливими характеристиками економіки будь-якої країни світу є її конкурентоспроможність та безпека. Конкурентоспроможність економіки країни відображає її потенціал та здатність протистояти стабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу розвитку держави. В свою чергу, безпечне функціонування та зростання економіки будь-якої країни неможливе без підвищення її конкурентоспроможності.

Окрім того, Україна суттєво відстає від розвинутих країн світу за темпами виробництва продукції. Основними причинами цього є критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях економіки країни, неконкурентоспроможність багатьох видів продукції. У аспекті сучасних процесів інтеграції і глобалізації світового простору на перше місце часто виходять питання конкурентоспроможності країни, яка, у свою чергу, багато в чому визначається показниками конкурентоспроможності її регіонів.

Конкурентний потенціал секторів, галузей і основних виробництв національної економіки формують загалом конкурентоспроможність країни, яку можна розуміти як сукупність конкретних умов підприємницької діяльності чинних підприємств, їх здатність використовувати можливості, що відкриваються для завоювання стійких позицій на світових та внутрішніх ринках. Конкурентоспроможність в умовах ринку є найадекватнішим відображенням економічної ефективності національної економіки, її секторів та галузей.

В основу оцінки конкурентоспроможності країни насамперед покладено її внутрішній економічний і науково-технічний потенціали, трудові ресурси, рівень і стабільність її соціально-економічного розвитку, ступінь задіяності в світогосподарській системі, стан фінансової сфери, роль та ефективність державного управління.

Конкурентоспроможність сучасних високорозвинених країн заснована, головним чином, на технологічних перевагах, в той час як відсталі країн - на ресурсних. Іншими словами природа конкурентоспроможності багатих і бідних країн різна. Більше того, джерело конкурентоспроможності країни досить точно характеризує етап її економічного розвитку, оскільки історично на перший план послідовно висувалися такі джерела національної конкурентоспроможності, як вигідне географічне положення; володіння багатими природними ресурсами; наявність сприятливих цін на основні фактори виробництва; висока факторна продуктивність і якість життя; новітні технології, економічне середовище, що народжує технологічне лідерство, і глобальна конкурентна стратегія.

Ключовими факторами сучасної переважно технологічної конкурентоспроможності є:

1. Інвестиції в нову технологію і людський капітал.
2. Економічне середовище, сприятливе для виникнення і дифузії нововведень і технологічного розвитку компаній.
3. Відкрита система міжнародної торгівлі за умови захисту національних інтересів.

Відомі три основних підходи до оцінки і межстранового зіставлень конкурентоспроможності. Перший підхід заснований на розрахунку значень питомої оплати купа, що є функцією таких характеристик, як продуктивність праці, заробітна плата та валютний курс. Система цих показників дозволяє апроксимувати і зоставити національні рівні витрат і цін. У ситуаціях з різкими коливаннями валютних курсів саме остання обставина в короткостроковому періоді визначає стрибки цін, а, отже, і зрушення в рівнях конкурентоспроможності. Інший підхід до оцінки конкурентоспроможності виходить з аналізу реалізованих конкурентних переваг за даними про результати зовнішньоторговельної діяльності країни, а також за даними про зміну частки вітчизняних товарів у внутрішньому товарообігу. Нарешті третій, вельми популярний зараз і більш комплексний підхід, прийнятий, зокрема, в дослідженнях Всесвітнього економічного форуму, заснований на зіставленні країн за рейтингами конкурентоспроможності. Якщо як параметр конкурентоспроможності

середньостатистичного українського виробництва прийняти співвідношення цін на основну продукцію цього підприємства, то найважливішими екзогенними параметрами, від яких залежить зміна цього співвідношення, є:

- а) динаміка реального курсу гривні;
- б) ступінь фізичного та морального зношення основних фондів;
- в) наявність інноваційного потенціалу для оновлення виробництва і підвищення якості продукції;
- г) динаміка інвестицій у дане виробництво [1].

Проблемою низької конкурентоспроможності нашої економіки є її диференціація. Диверсифікація відбувається у напрямі тих товарів, які висувають схожі вимоги до ресурсів, обладнання, людського капіталу і використовуваного інституційного середовища. Важливе місце в диверсифікації відіграють дві агломераційні групи: природні ресурси і сільськогосподарські товари. Слід зазначити, що за проведеними дослідженнями українська економіка є більш диверсифікованою ніж, наприклад, економіка Китаю, Польщі, Росії. Тут завдання державних інститутів зводиться до того, щоб максимально ефективно та оперативно використовувати таку перевагу в умовах глобалізації.

Враховуючи, що попит на продукцію сільського господарства зростає стрімкими темпами, Україні потрібно якомога швидше виявляти власну конкурентоспроможність на світовому ринку своїм агропромисловим комплексом. Також ми вважаємо що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників повинне стати найважливішим пріоритетом промислової політики України, яка повинна знайти всебічну активну підтримку Верховної Ради і Уряду і вплинути на формування сприятливого нормативноправового поля конкуренції. Ця досить об'ємна і копітка робота, яка вимагає постійного моніторингу конкурентного середовища з урахуванням особливостей національної економіки і світового ринку, умов виробництва і чинників, які можуть сприяти ефективній конкуренції.

Відсутність чіткої програми структурної перебудови національної економіки і, особливо, її матеріального сектора залишається сьогодні чинником, який постійно провокує кризові явища. Зокрема, не вирішивши стратегічно важливої проблеми зменшення зовнішньої енергетичної залежності країни, ми продовжуємо розпилювати мізерні ресурси на підтримку і збереження енергоємних виробництв. Або, практично не маючи обґрунтування оптимальних для країни об'ємів і структури енергоспоживання, ми починаємо вкладати засоби в проекти будівництва терміналів, транспортних магістралей і відповідної інфраструктури. До відома, переважно інфраструктурна, а не технологічно-інноваційна орієнтація економіки є украй небезпечною і з погляду перспектив глобалізації. Стратегічною помилкою є також небажання України забезпечити реальний пріоритет галузей і виробництв агропромислового комплексу. [2]

На сьогоднішньому етапі розвитку конкурентних відносин в Україні створюються нові можливості для ефективного використання науково-технічного, трудового та сировинного потенціалів України. Однак в умовах активізації процесів інтеграції у світову економіку країні доведеться зіштовхнутися із загостренням конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і на світових ринках товарів та послуг. У таких умовах концентрація зусиль на підвищенні конкурентоспроможності національної економіки потребує консолідованих зусиль усіх учасників ринкових відносин. Це стосується створення і підтримання макроекономічних умов, які сприяють розвитку конкурентоспроможності, вибору державної підтримки галузей та секторів економіки, які забезпечать пріоритети України на світових ринках. Економічна дипломатія держави повинна бути спрямована на постійне і активне сприяння нарощенню ефективності економіки, просуванню українських товарів на міжнародних ринках. І без створення єдиної загальнонаціональної програми підвищення конкурентоспроможності, яка об'єднує найвагоміші елементи державної політики в різних секторах економіки і носить практичний, а не декларативний характер, виконання цього завдання є неможливим.

Література:

1. Полунєєва Ю.В. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство/ Ю.В. Полунєєва // К.: ЛАТ & К, 2010. – 176 с.
2. Кваснюка Б.С. Конкурентоспроможність національної економіки / Б.С. Кваснюка // К.: Фенікс, 2005. – 582 с.

МІТЮШКІНА Х.С.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

Найважливішим завданням регіональної політики країн світу є подолання диспропорційності розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності. Важливим представляється визначення конкурентоспроможності регіону, яку слід розуміти як здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у геоekonomічному просторі в довгостроковій перспективі [1].

Особливу актуальність проблема підвищення конкурентоспроможності набуває для проблемних регіонів, до яких слід віднести слаборозвинуті, депресивні, кризові, старопромислові й прикордонні. Економічні проблеми старопромислових районів пов'язані з характерними особливостями території, до яких відносять[2]: практично повне залучення у господарський обіг природних ресурсів; високу щільність населення; переважання галузей індустрії, що зародилися у період промислової революції; надвисокий рівень концентрації виробництва; застарілу фізично й морально виробничу й соціальну інфраструктуру; високу щільність застарілих, забруднюючих навколишнє середовище підприємств; кризові явища в економіці, політиці, екології.

Підвищення конкурентоспроможності старопромислових регіонів України можливо за умови реструктуризації їх економіки, тобто розвитку традиційних й розширення нових видів економічної діяльності, що дозволить забезпечити довготривалий, стійкий й ефективний соціально-економічний розвиток територій.

Узагальнення зарубіжного досвіду свідчить, що реструктуризація або диверсифікація економіки зазвичай проходить двома шляхами: диверсифікація економіки за рахунок розвитку нових галузей або модернізації вже існуючих виробництв (рис. 1).



Рис. 1. Можливі шляхи реструктуризації економіки старопромислових регіонів

Аналізуючи досвід реструктуризації економіки старопромислових регіонів країн Західної Європи слід зазначити, що наприклад, для відродження районів вугільного басейну у Великобританії було прийнято такі заходи: перебудова й модернізація старих заводів на основі довгострокових проектів; створення додаткових виробництв; будівництво нових домів, квартир й соціального житла; оновлення транспортних зв'язків з метою підвищення мобільності для працевлаштування на віддалених територіях; проведення програм комп'ютерного навчання й освоєння нових професій; застосування податкових пільг, інвестиційних стимулів для іноземних компаній; збільшення цільового інвестування; розвиток мистецтва, проведення театральних й музичних фестивалів.

На думку провідного вітчизняного вченого Макогона Ю.В. [3] серед основних напрямків структурної модернізації економіки старопромислових регіонів України слід визнати:

комплексне інноваційне оновлення традиційного виробництва: гірничо-металургійного, хімічного - на основі зниження енергоємності, собівартості та підвищення якості продукції;

створення виробництва із видобутку, комплексної переробки та утилізації шахтного метану, освоєння альтернативних джерел енергії;

зменшення структурні деформації промисловості, розвиток галузей, діяльність яких безпосередньо пов'язана із задоволенням потреб населення, поліпшення соціальної сфери (будівництво, сфера послуг, туризм, рекреація, освіта, охорони здоров'я тощо).

Проте, ґрунтуючись на досвіді провідних країн світу, слід зазначити, що тільки структурної модернізації економіки недостатньо для ефективного розвитку територій та підвищення її конкурентоспроможності на національному та світовому рівнях. Вкрай важливим є стимулювання розвитку нових (наукоємних) виробництв й сфери послуг. Так, США успішно відновили потенціал багатьох старопромислових територій завдяки створенню інноваційно-сервісних центрів (Питсбург), бізнес-інкубаторів (Янгстаун); розвитку системи телекомунікацій, логістичних систем (Бирмінгем) й екотуризму (Биг Стоун Геп). Стимулювання розвитку таких галузей економіки, як екологія, медицина; застосування альтернативних джерел енергії; високоточної механіки, електротехніки й телекомунікацій було пріоритетним в процесі диверсифікації економіки проблемних територій в Німеччині, Великобританії й Японії.

Відтак, враховуючи існуючий потенціал старопромислових регіонів України (за абсолютним показником інноваційної діяльності лідирують підприємства Донецької області; рекреаційно-туристичний потенціал Донецького регіону формують: Слов'янський курорт, узбережжя Азовського моря, спалеосанаторій в соляній шахті міста Соледар Артемівського району, агросадиби сільського туризму - сумарна кількість санаторно-курортних закладів складає 16% загальноукраїнської кількості) доцільно поряд з оновленням старих, розвивати альтернативні традиційним сфери зайнятості населення. Такі заходи, спроможні знизити залежність економіки регіону від важких галузей промисловості, зменшити навантаження на навколишнє середовище,

знизити чутливість до коливань кон'юнктури світового ринку, завдяки диверсифікації виробництва й посиленню конкурентоспроможності вітчизняних виробників товарів з високою доданою вартістю; поліпшити соціальні показники, що в цілому підвищить рівень соціально-економічного розвитку території.

Література:

1. Бурдяк О.В. Конкурентоспроможність регіонів як необхідна передумова зростання конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс] / О.В. Бурдяк. – Режим доступу: <http://intkonf.org/burdyak-ov-konkurentospromozhnist-regioniv-yak-neobhidna-peredumova-zrostannya-konkurentospromozhnosti-krayini/>

2. Черниченко Г.А. Региональная экономика: учебное пособие / Г.А. Черниченко, О.А. Чижикова, К.С. Митюшкина. – Мариуполь: МГУ, 2010. – 173 с.

3. Матеріали круглого столу " Старопромислові регіони України: пріоритети та механізми структурної модернізації у посткризовий період" [Електронний ресурс] / Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в м. Донецьку, 18 грудня 2012 р. – Режим доступу: <http://dn.niss.gov.ua/articles/480/>

МУРЗА О.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Менеджмент
організацій і адміністрування»
Мариупольського державного університету

РОЗРОБКА ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найважливіших складових розвитку економіки України є туристична діяльність, яка сприяє розвитку міжнародного співробітництва та інтеграції країни. Оптимальне використання потенційних можливостей туристично-рекреаційних ресурсів, підприємств туристичного бізнесу й історико-культурного потенціалу дозволяє не лише поліпшити економічний стан, але і впливає на соціальний рівень життєзабезпечення та розвиток інфраструктури в конкретному регіоні. Організація такого використання відображається у стратегіях діяльності туристичних підприємств. Визначення правильного стратегічного курсу є найбільш відповідальною справою для підприємства, оскільки формує пріоритети його діяльності на відносно довгострокову перспективу. У зв'язку з цим, питання оптимізації процесу розробки та реалізації операційної стратегії підприємства є актуальним.

На підприємствах, зайнятих обслуговуванням, операційна стратегія, як правило, невіддільна від корпоративної. Для більшості таких підприємств система надання послуг і є бізнес як такий, і, таким чином, будь-яке стратегічне рішення повинно стосуватися виробництва.

Операційна стратегія регулює та формує операційну діяльність підприємства. Види операційної діяльності представлені у таблиці 1.

Специфіка туристичної індустрії полягає в тому, що споживачеві за певну плату надаються послуги, які він потребує. Туристичне підприємство надає такі послуги задовольняючи потреби клієнтів.

Таблиця 1

Характеристика видів операційної діяльності підприємства

Діяльність	Характеристика
Виробництво	Найбільш очевидний вид операційної діяльності: ресурси перетворюються в продукти, які потім продаються покупцям. Покупець використовує їх для задоволення потреб; таким чином, загальна ланцюжок - від отримання сировини до поставки продукту кінцевим споживачам - може бути досить довгою.
Поставки	Діяльність, пов'язана головним чином зі зміною права власності на фізичний товар.
Транспортування	Діяльність, пов'язана головним чином з переміщенням товарів або людей з одного місця на інше, при якому не відбувається ніяких фізичних перетворень переміщуваних об'єктів.
Сервіс	Діяльність, пов'язана зі зміною стану покупця. Мова може йти про фізичний стан, як у випадку зі стоматологією і перукарськими послугами, інтелектуальному, як у випадку з освітою і консалтингом, або, частіше, про складне поєднання цих та інших станів.

Суть ролі операційної стратегії у забезпеченні конкурентоспроможності на корпоративному рівні в сфері обслуговування відображена в моделі, представленій в табл. 2.

Щодо даної моделі необхідно зробити наступні зауваження:

1. Кожна стадія, досягнута конкретною фірмою, не є однозначною. Будь-яке підприємство, що працює в сфері послуг, поєднує в собі унікальний набір варіантів якості обслуговування, кадрової політики і т.д. Воно може за різними показниками знаходитися на різних стадіях описаної моделі чи включати підрозділи, які знаходяться на більш високій чи низькій стадії в порівнянні з іншими.

2. Рівень конкурентоспроможності підприємства може бути дуже високим (стадії III і IV), незважаючи на те, що воно ще не досягло найкращих результатів за всіма показниками.

3. Обійти яку-небудь з описаних стадій неможливо. Підприємство повинно придбати визначену кваліфікацію, перш ніж досягне рівня компетенції, який виділяв би його серед конкурентів.

Стадії досягнення конкурентоспроможності сервісною фірмою

№ з/п	Стадія	Характеристика стадії	Якість обслуговування	Освоєння нової технології	Персонал	Форма управління
I	Вивід нових послуг на ринок	Клієнт користується послугами з причин, не пов'язаних з високими показниками її ефективності. Фірма реагує на запити клієнтів удосконаленням операцій	Повністю залежить від витрат та дуже сильно варіюється	Тільки коли це необхідно для виживання	Скований у роботі	Управління персоналом
II	Досягнення необхідної кваліфікації	Клієнти не прагнуть свідомо придбати послугу даної фірми, але усвідомленість не виключається. Виробничі функції виконуються на посередньому рівні, без ентузіазму	Відповідає очікуванням деяких споживачів та 1-2 основним критеріям якості	Якщо виправдано зниженням витрат	Ефективний ресурс, дисциплінований, точно виконує завдання	Управління процесом
III	Придбання певної компетенції	Клієнти прагнуть придбати послугу саме цієї фірми, ґрунтуючись на її гарній репутації. Операції постійно удосконалюються.	Перевищує деякі очікування клієнтів та відповідає багатьом основним критеріям	Якщо явно приводить до поліпшення якості обслуговування	Наділений правом вибору альтернативних процедур	Робота з клієнтами і стимулювання персоналу
IV	Надання послуг світового класу	Рівень обслуговування захоплює клієнта і розширює сферу його очікувань до рівня, який не можуть досягти конкуренти. Операції часто оновлюються і вдосконалюються. Постійно поліпшується кожен елемент процесу надання послуг	Підвищений інтерес клієнтів, носить наступальний характер, якість незмінно підвищується	Забезпечує можливість робити те, чого не можуть робити конкуренти	Активний і новаторський, самостійно створює нові процедури	Вищий управлінський персонал є джерелом нових ідей. Заохочує працівників до кар'єрного зростання

Для правильного вибору методів та напрямлень діяльності керівництво має враховувати рівень розвитку підприємства, можливості та переваги, але також і не забувати про загрози та недоліки діяльності підприємства. Одним із найсучасніших та точних методів аналізування підприємства є SWOT-аналіз.

Отже, операційна стратегія виражається в прийнятті рішень, пов'язаних з розробкою виробничого процесу й інфраструктури, необхідної для його підтримки. Розробка процесу полягає у виборі необхідної технології, складанні тимчасового графіка процесу, визначенні необхідних ресурсів, а також способу проведення даного процесу. Рішення, пов'язані з інфраструктурою, стосуються систем планування і управління, способів забезпечення якості і контролю якості, структури оплати праці й організації операційної функції компанії.

Література:

1. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент: Принципы и практика / Л. Гэлловэй. – СПб.: Питер, 2009. – 320с.
2. Курочкин А.С. Операционный менеджмент / А.С. Курочкин. – К.: МАУП, 2007. – 144 с.
3. Пуртов В.Ф. Менеджмент: [учебное пособие] / В.Ф. Пуртов. – Харьков: ХНУ, 2010. – 102 с.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 576 с.
5. Яременко О.Л. Операционный менеджмент: [учебник] / О.Л. Яременко, А.М. Сумец. – Харьков.: ФОЛІО, 2009. – 231 с.

НІКОЛАСВА А. С.,
студентка II курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ХАРАКТЕРИСТИКА ЦІНОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Ціноутворення - це процес встановлення цін на товари та послуги. Процес ціноутворення здійснюється на основі методології ціноутворення, що є сукупністю найбільш загальних правил формування ціни, пов'язаних в основному з макроекономічними особливостями господарської системи, а також із різними сферами ціноутворення. У зв'язку з цим методологічні принципи можуть бути загальними як для економіки в цілому, так і для групи суміжних галузей, виробництв. Загальні методичні правила визначаються законодавчими органами країни. Ці правила стосуються переліку витрат, що включають до собівартості як розрахункову основу ціни і порядку відображення в ціні елементів прибутку. Методологія процесу ціноутворення єдина для будь-якої системи незалежно від того, хто її встановлює, періоду дії, сфери діяльності підприємства. На основі методології виробляється стратегія ціноутворення на підприємствах.

Цінова стратегія являє собою систему організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації процесу реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію продукції. Ця стратегія передбачає контроль за збутом і ринком для утримання ринкових цін на рівні, який забезпечує оптимальні прибутки, втілюється у програмі заходів щодо удосконалення просування, розподілу та реалізації продукції з метою забезпечення стійких прибутків.

Під час формування стратегії ціноутворення підприємства необхідно передбачити можливі заходи конкурентів у відповідь з тим, щоб встигнути перебудувати тактику конкурентної боротьби у певний час і в потрібному напрямі. Зменшення ризику, наприклад, можливе внаслідок зниження ціни на конкуруючі товари, поліпшення їх споживчих властивостей, використання ефективнішої реклами та ін. Аналіз факторів і причин, що призвели до конкретної ситуації на ринку, – необхідна умова успішних дій на ринку, уточнення тактичних напрямів діяльності маркетингових служб [2,3].

Підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, може використовувати такі види цінових стратегій:

1. *Стратегія відшкодування повних витрат*, що застосовується великими підприємствами чи підприємствами, що випускають унікальну продукцію або мають монопольне становище на ринку. Вони можуть встановлювати ціни на максимально високому рівні, що включає витрати виробництва та максимальний прибуток. Такі підприємства виконують роль цінових лідерів, а всі останні проводять політику слідування за лідером.

2. *Стратегія "зняття вершків"* застосовується до захищених патентом нових товарів і полягає в послідовному охопленні різних дохідних сегментів ринку. Застосовуючи цю стратегію, підприємство одержує можливість зняти "фінансові вершки". Поступово знижуючи ціну, можна залучати все нові кола клієнтів, яких влаштовує нова ціна. Висока ціна підтримує імідж товару високої якості, на який існує підвищений попит, і змінюється залежно від ступеня новизни товару, від стадії його життєвого циклу. В міру насичення ринку, старіння товару ціни падають.

3. *Стратегія прориву або проникнення на ринок*, що ґрунтується на встановленні низьких цін для швидкого проникнення на нові для підприємства ринки. Застосовується щодо нових товарів, які порівняно легко можуть бути відтворені конкурентами і характеризується високою еластичністю попиту. Ця стратегія передбачає встановлення на новинку порівняно низьких цін з надією залучити велике число покупців і завоювати значну частку ринку. При цьому бажано, щоб конкуренти не могли ввести більш низькі ціни. Цією стратегією часто користуються японські підприємства.

4. *Стратегія пов'язаного ціноутворення*, суть якої полягає у порівняно низькій ціні на основні вироби за одночасного високого рівня цін на супутні (компліментарні) товари, особливо на запасні частини, витратні матеріали.

5. *Стратегія престижних цін*, що застосовується всесвітньо відомими підприємствами, що мають гарну репутацію, на товари, аналогічні за своїми властивостями товарам інших маловідомих підприємств. У цьому випадку споживач платить за престиж торговельної марки.

6. Стратегія цінової диференціації полягає в тому, що на той самий товар встановлюється різний рівень ціни для різних груп споживачів (за визначеними критеріями). Ця стратегія є типовим інструментом диференційованого опрацювання ринку. Передумовою для проведення стратегії цінової диференціації є можливість і необхідність, з позицій самого підприємства, сегментувати ринок за цими продуктовими, споживчими і географічними критеріями.

7. *Стратегії встановлення цін у рамках товарної номенклатури*, за якої підхід до вибору стратегії ціноутворення змінюється, якщо товар є частиною товарної номенклатури. У цьому випадку підприємство прагне розробити систему цін, яка забезпечувала б одержання максимального прибутку по номенклатурі в цілому. Оскільки різні товари взаємозалежні між собою з погляду попиту і витрат і зштовхуються з різним ступенем конкурентної протидії, в цих умовах можливі такі варіанти стратегії:

— встановлення ціни в межах товарного асортименту шляхом визначення цінових інтервалів між товарами, що входять в асортиментну групу; ціноутворення в ЗЕД підприємств

— встановлення "лінії ціни", яка означає, що всі товари одного виду, незалежно від собівартості, розташовуються за наявною шкалою, причому особливе значення має вибір сходинок цієї шкали;

— визначення "лідера, що падає" зводиться до того, що ціну на один із товарів різко знижують, розраховуючи, що залучені за рахунок цього покупці куплять якісь інші товари за звичайними цінами;

— встановлення вищої ціни на витратні товари, що використовуються разом з основним виробом;

— встановлення низької ціни на малоцінні побічні продукти виробництва;

— встановлення ціни на набори товарів, що продаються як одне ціле.

8. *Стратегія цінового вирівнювання* ґрунтується на тісній інтеграції цінової та асортиментної політики підприємства. Це означає, що прибуток від товарів, які успішно реалізуються і входять до асортиментної програми, має обов'язково покривати збитки, що виникають по інших товарах цього асортименту.

9. *Стратегія трансфертних цін* застосовується міжнародними корпораціями, які мають численні закордонні філії. Основні принципи, що лежать в основі трансфертного ціноутворення, такі: максимізація прибутків для корпорації в цілому; мінімізація податків, що сплачуються корпорацією в цілому; мінімізація митних платежів; удосконалення системи контролю материнською компанією фінансових потоків філій;

надання менеджменту всіх рівнів (як національного, так і міжнародного) однакових умов для встановлення і підтримки таких цін, які б забезпечували рентабельність філій і доброзичливе ставлення споживачів [1].

Отже, залежно від цілей, що ставить фірма, виходячи на зовнішні ринки, вона може застосовувати різні цінові стратегії. Цінова стратегія фірми на зовнішньому ринку, як правило, починається з визначення власного підходу до концепції ціни, що виробляється на основі загальної ринкової стратегії компанії.

Розроблення стратегії ціноутворення підприємства на зовнішніх ринках доцільно здійснювати у такій послідовності етапів:

- збирання і накопичення інформації щодо внутрішніх і зовнішніх факторів підприємства;
- дослідження ринків з метою виявлення небезпек і можливостей для підприємства;
- діагностика конкурентоспроможності підприємства для виявлення його сильних і слабких сторін;
- формування основної мети та цілей стратегії ціноутворення;
- розроблення варіантів стратегій (стратегічних альтернатив);
- вибір відповідної стратегії;
- внутрішньофірмове планування;
- оперативна діяльність і контроль, який забезпечує зворотний зв'язок;
- оцінка необхідної корекції програми реалізації стратегії [2].

Слід також зазначити, що ціноутворення на зовнішніх ринках має певну специфіку. Специфікою міжнародного ціноутворення є те, що фірми-експортери мають брати до уваги більше чинників, що впливатимуть на їх переваги у витратах перед конкурентами на зовнішньому ринку, ніж в умовах діяльності на національному ринку і відповідно формувати цінові стратегії. До таких чинників слід віднести витрати на транспортування і зберігання, витрати на маркетингові дослідження щодо особливостей споживання на іноземних ринках тощо. Але головними факторами є різні правила щодо ведення економічної діяльності, встановлені в різних країнах для іноземних та національних виробників, що закріплюються на рівні спеціально створених економічних союзів, торговельних організацій тощо. Також різні ціни на ресурси можуть значно скоротити або збільшити переваги у витратах. Наступним чинником є наявність національних валют та особливостей національної валютної політики. Слід також враховувати податкові ставки, правила регламентації вивозу та ввозу капіталу, правила репатріації прибутку, ризик інфляції в іноземній країні. Крім того, фірма-експортер при виході на зовнішній ринок має порівняти свої витрати з витратами не лише національних виробників, але й інших фірм-експортерів, що планують вийти на той самий ринок разом з нею.

Література:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб / М.І. Дідківський. — К.: Знання, 2006. — 462 с.
2. Коваль З.О. Аналіз ефективності цінових стратегій підприємств / З.О. Коваль: [електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2009_647/13.pdf
3. Моргунов В. І. Міжнародний маркетинг / В. І. Моргунов, Л. П. Дашкова. — К.: Москва 2006 р.
4. Шкварчук Л. О. Ціноутворення: Підручник / Л.О. Шкварчук. — К.: Кондор, 2006 р.

ОСИПЕНКО Л.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Менеджмент
організацій та адміністрування»
Маріупольського державного університету

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

На сучасному етапі, забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств є однією з умов ефективного розвитку української економіки. Однією з головних причин низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є неспроможність боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари, формувати більше коло споживачів. Конкурентоспроможність сьогодні називають основним джерелом стійкого економічного зростання.

Аналіз наукових джерел свідчить про те, що питання конкурентоспроможності підприємств розглядаються в роботах багатьох вчених та дослідників, серед яких можна виділити: Г. Семенова, В. Станчевського, В. Вітлінського, В. Герасимчука, О. Лященка, В. Довбенка, О. Пономарьову, В. Колота та ін. Та все ж таки дане питання потребує подальших досліджень, чому й присвячена стаття.

Розуміння конкурентоспроможності підприємств описується фахівцями по різному. Так, Мазур К. визначає конкурентоспроможність підприємства як комплексну порівняльну характеристику підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів.

Конкурентоспроможність не є постійним явищем, бо характеризується постійною боротьбою і протистоянням перед конкурентами, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме впровадження рішучих дій для її вирішення; при оцінюванні конкурентоспроможності фірми слід аналізувати поточний стан конкурента, його позицію в галузі, потенціал і стратегію його використання, а також цілі на коротко- та довгостроковий період. Саме загострення конкурентної боротьби за збут продукції, за місце на ринку змушує підприємства постійно шукати нові резерви можливості, вдосконалювати технології для виготовлення більш якісних товарів. Для ефективного функціонування в умовах ринкової економіки підприємство повинно швидко реагувати на всі зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, які постійно виникають в процесі його діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства визначається рядом показників та факторів, що стосуються всієї багатогранності напрямків його діяльності. До найважливіших факторів конкурентоспроможності відносять техніко-технологічний рівень і якість продукції, її здатність задовольняти потреби певної категорії споживачів, а до її головних елементів – рівень цін, якість продукції, умови сервісу, термін гарантії виробу тощо. На конкурентоспроможність економіки впливають також політичні, економічні та соціально-психологічні чинники.

У Щорічнику світової конкуренції, який видається Світовим економічним форумом у співпраці з Центром міжнародного розвитку при Гарвардському університеті вказуються чотири чинники конкурентоспроможності: 1) економічна діяльність; 2) урядова ефективність; 3) бізнесова ефективність; 4) інфраструктура. Кожен з них містить велику кількість конкретних показників оцінювання.

Наслідком зростаючої конкуренції на ринку товарів та послуг є підвищення рівня вимог клієнтів. В таких умовах розвиток будь-якої компанії, яка орієнтується на обслуговування значної кількості споживачів, повинно бути динамічним.

Кожний виріб або послуга є носієм різних конкретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам людини. Власне, заради цього певна продукція і виготовляється. А головною її характеристикою є якість продукції, тобто сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення. Рівень якості, як характеристична ознака товару, визначається системою показників: показники призначення (техніко-економічні), надійності, довговічності і безпеки, технологічності, стандартизації і уніфікації, екологічні, економічні, ергономічні, естетичні, патентно-правові показники.

Дотримуючись належного рівня якості, керівництво підприємства має на меті досягти відповідної конкурентоспроможності, що означає здатність підприємства до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості через якомога повніше задоволення потреб споживачів його продукції.

Крім того, на рівень конкурентоспроможності підприємства великий вплив має його інноваційна активність. Необхідність активізації інноваційного процесу пов'язана із специфікою сучасного стану економіки. Головну роль у підвищенні інноваційної активності підприємств відіграють вибір і реалізація відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства, ступінь забезпеченості підприємства тими чи іншими ресурсами в інноваційній сфері та якістю інноваційного менеджменту на самих підприємствах.

Вибір тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку багато в чому залежить від величини інноваційного потенціалу підприємства, який розуміють як економічні можливості підприємства по ефективному залученню нових технологій. До таких можливостей відносять наступну сукупність ресурсів, необхідних для ефективного здійснення інноваційної діяльності: інтелектуальні (технологічна документація, винаходи, патенти, ліцензії, моделі та промислові зразки), матеріальні (дослідницьке, експериментальне та лабораторне оснащення), фінансові (власні, позикові, інвестиційні, бюджетні, грантові), кадрові (лідер-новатор, зацікавлений в інноваціях; персонал, що має спеціальну освіту та досвід проведення науково-дослідних робіт; спеціалісти у сфері маркетингу, планування та прогнозування потреб покупців), інфраструктури (власні підрозділи науково-дослідних робіт, конструкторські відділи, відділ головною технолога, відділ маркетингу нової продукції, лабораторія контролю якості продукції, патентно-ліцензійний відділ) та додаткові джерела підвищення результатів інноваційної діяльності (партнерські та особисті зв'язки співробітників з НДІ та ВНЗ; ресурс площ, інформаційний відділ, досвід управління проектами, стратегічне управління підприємством).

Шляхами підвищення конкурентоспроможності є: розширення асортименту продукції, покращення рекламних заходів через засоби масової інформації, збільшення числа продажу продукції за рахунок запровадження різних акцій та додаткових послуг.

Для досягнення високої конкурентоспроможності підприємство повинне створювати і розвивати свої конкурентні переваги, що дозволятимуть найефективніше використовувати свої ресурси в умовах макросередовища. Вимоги до вироблення конкурентних переваг підприємства включають: 1) забезпечення необхідного рівня цінності для покупця; 2) унеможливлення дублювання конкурентами; 3) особливість та унікальність; 4) високу ефективність діяльності протягом визначеного часу. Джерелами отримання конкурентних переваг є: 1) сфокусованість на споживачеві; 2) відданість завданням забезпечення належного рівня якості; 3) привернення уваги до зручності; 4) зосередження на нововведеннях; 5) відданість завданням надання якісних сервісних послуг; 6) швидкість та оперативність прийняття рішень.

Питання формування сприятливих умов для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, активізації їх фінансової, інвестиційної та інноваційної діяльності вимагають активних дій у

напрямку відстоювання національних інтересів в економічних та політичних процесах. Створення умов успішної роботи підприємств вимагає копіткої довготривалої роботи на всіх щаблях управління, починаючи із співпраці держави та бізнесу з міжнародними інституціями і закінчуючи формуванням дієздатних колективів безпосередньо на підприємствах.

Отже, дослідження конкурентоспроможності підприємств надає можливість виділення основних чинників та шляхів її підвищення, для забезпечення конкурентних переваг підприємства у майбутньому періоді.

ОСИПЕНКО К.В.,
аспірант кафедри
міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ІНДЕКС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ТУРИЗМІ

Конкуренція як економічна категорія - це боротьба між підприємцями за найбільш ефективні умови і результати вкладення ресурсів у процесі виробництва та збуту товарів. Конкуренцію можна розглядати на різних рівнях. Між собою конкурують товари - за покупця, підприємства - за частку ринку і, відповідно, за свої прибутки. Конкурують між собою і галузі - за ринок, держзамовлення, інвестиції, а також країни. Між усіма цими рівнями існує тісний внутрішня і зовнішня залежність [2]. Під конкурентоспроможністю країни розуміється здатність національних виробників продавати свої товари та послуги, здатність збільшувати або утримувати за собою частки ринків, які достатні для розширення і вдосконалення виробництва товарів і послуг, для зростання рівня життя, для підтримки сильної і ефективної держави. Так, М. Портер визначає конкурентоспроможність країни місцем, яке вона займає в системі світового господарства [1].

У світовій практиці використовуються різні рейтингові методики, які дозволяють працювати з обмеженим набором систематизування даних. З ростом ступеня впливу сфери туристичних послуг на світову економіку з'явилася необхідність у комплексному дослідженні туристичних ринків. Методика сегментації країн на підставі індексу конкурентоспроможності в галузі подорожей і туризму (The Travel and Tourism Competitiveness Index (TTCI)), розроблена в рамках досліджень Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), дозволяє оцінити привабливість країни для розвитку саме туристичної галузі.

На сьогодні, індекс конкурентоспроможності в галузі подорожей і туризму (ІКПТ) охоплює 140 національних економік. ІКПТ оцінює фактори та політику, які сприяють розвитку туристичного сектора в окремо взятій країні. ІКПТ розроблений Всесвітнім економічним форумом. Рейтинг ґрунтується приблизно на 80 показниках, згрупованих у 14 складових. Ці складові утворюють 3 субіндекса: регуляторне середовище в туристичному секторі; середовище та інфраструктура для бізнесу; людські, культурні і природні ресурси в секторі подорожей і туризму [6].

Перший субіндекс охоплює елементи, що відносяться до сфери державної політики і регулювання, другий - елементи ділового середовища із «жорсткою» інфраструктурою, і третій - більш «м'які» елементи людських, культурних та природних ресурсів у кожній країні, що оцінюється. Дані для розрахунку Індексу включають як результати щорічного опитування керівників бізнесу, проведеного Світовим економічним форумом, так і кількісні статистичні дані публічних джерел, міжнародних організацій, а також організацій та експертів, що спеціалізуються в області ПТ ((The International Air Transport Association (IATA)) [4], ЮНВТО (The World Tourism Organization (UNWTO/OMT)) [5;6], Міжнародною радою подорожей і туризму (The World Travel & Tourism Council (WTTC)) [6]). Загальна структура індексу зображена на рис.1 [6].

ІКПТ дозволяє проводити порівняння успішності країн в розвитку сектора подорожей і туризму, об'єднуючи їх в наступні п'ять регіональних груп: Європа, Північна і Південна Америка, Азіатсько - Тихоокеанській регіон (включаючи Центральну Азію), Близький Схід і Північна Африка, а також Африка на південь від Сахари.

Розрахунок індексу конкурентоспроможності в галузі туризму та подорожей.

а. Стандартна формула для нормалізації статистичних даних є такою [6]:

$$6 \times \frac{(\text{загальний бал країни} - \text{мінімальний бал у вибірці})}{(\text{максимальний бал у вибірці} - \text{мінімальний бал у вибірці})} + 1$$

Максимальний та мінімальний бали вибірки - це максимальний і, відповідно, мінімальний бали у вибірці країн, які входять до списку країн, що аналізуються за допомогою ІГК. У деяких випадках були внесені корективи з урахуванням екстремальних значень. Для тих статистичних даних, для яких більше значення означає погіршення результату (наприклад, кількість захворювань, державний борг), ми використовуємо формулу нормалізації, що на додаток до нормалізації даних до значень від 1 до 7, адаптує дані таким чином, що значення 1 і 7, як і раніше, відповідають найгіршим і найкращим результатам, відповідно [6]:

$$-6 \times \frac{(\text{загальний бал країни} - \text{мінімальний бал у вибірці})}{(\text{максимальний бал у вибірці} - \text{мінімальний бал у вибірці})} + 7$$

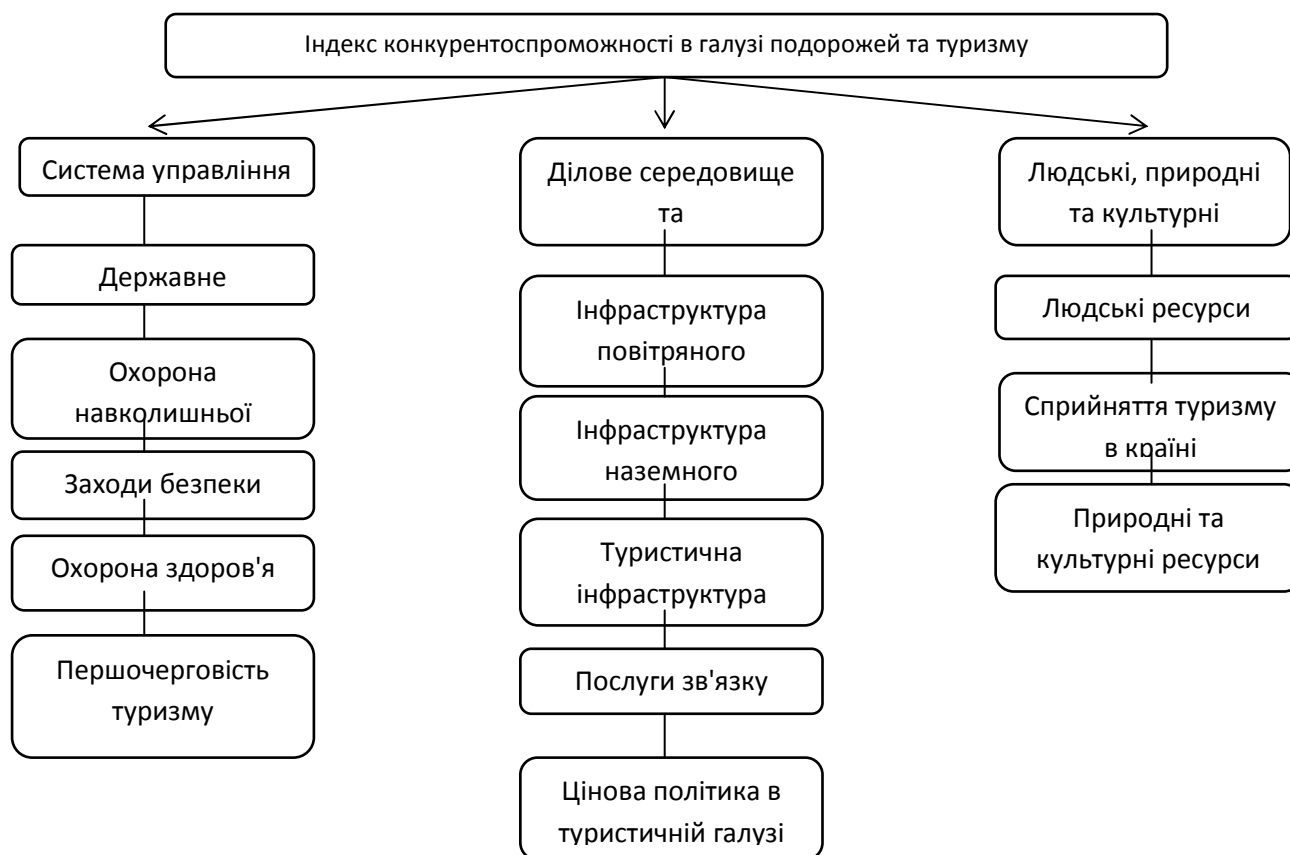


Рис.1. Структура індексу конкурентоспроможності в галузі подорожей та туризму

в. Для тих груп змінних, які містять одну або кілька змінних з половиною своєї питомої ваги, бали країн підраховуються таким чином [6]:

$$\frac{(\text{сума балів за змінними з повною питомою вагою}) + \frac{1}{2} \times (\text{сума балів за змінними з половиною питомою вагою})}{(\text{кількість змінних з повною питомою вагою}) + \frac{1}{2} \times (\text{кількість змінних з половиною питомою вагою})}$$

с. З метою врахувати, що високий рівень інфляції та дефляції завдає шкоди, інфляція входить до моделі з U-подібним розподілом таким чином: для значень інфляції між 0,5 і 2,9 відсотка, країна отримує максимально можливі 7 балів. За межами цього діапазону, бали зменшуються лінійно, у міру відходу від цих значень.

d. Вплив туберкульозу та ВІЛ/СНІДу на конкурентоспроможність залежить не тільки від показників захворюваності, а також від того, наскільки значних збитків вони завдають бізнесу. Тому, щоб оцінити вплив кожного з цих трьох захворювань, ми об'єднуємо статистику щодо захворюваності з результатами опитування щодо того, наскільки значних збитків вони завдають бізнесу. Для об'єднання цих даних ми, по-перше, підраховуємо співвідношення рівня захворюваності кожної країни до рівня найвищої захворюваності у всій вибірці. Протилежне від цього співвідношення потім множиться на бал країни за відповідним питанням з опитування керівників бізнесу. Цей добуток потім нормалізують до значень від 1 до 7. Необхідно врахувати, що країни з нульовим значенням захворюваності отримують 7 балів, незалежно від того, які бали були отримані при опитуванні.

f. Змінні 6.06 та 6.07 додаються і формують одну змінну.

Рейтинг дозволяє оцінити конкурентоспроможність країни в секторі подорожей і туризму на основі великого числа показників. Важливо відзначити, що була введена пряма залежність між доходами країни від міжнародного туризму та її показниками в балах за Індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму.

Література:

1. Іванов Ю. Б., Тищенко О. М., Чечетова-Терашвілі Т. М., Ревенко О. В. Стратегія підприємства / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Т.М. Чечетова-Терашвілі. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009.– 560 с.
2. Портер М. Э. Конкуренция / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.– 608 с.
3. Профіль України. Україна в мире: обзор международных индексов 2013 [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_inthe_world_2013_rus_web.pdf
4. Програма співпраці ВЕФ в областях авіації, подорожей і туризму / Офіційний сайт ЮНВТО. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unwto.org/index.php>
5. Індекс конкурентоспроможності в галузі подорожей і туризму / Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.weforum.org/en/index.htm>

6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 / Editors Jennifer Blanke, Thea Chiesa.– Geneva, Switzerland: the publishing house of the World Economic Forum, 2007.– 517 p. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf

ПАПАКИНА Т.В.,
студентка IV курса
специальности «Международная экономика»
Донецкого национального университета

МОРСКИЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОГО РОСТА

Украина имеет благоприятные предпосылки для развития морского транспорта: практически не замерзающие Черное и Азовское моря, выход в Средиземное и Мраморное моря, значительную протяженность морской береговой линии. Однако за годы независимости грузооборот страны значительно снизился, потерян морской флот. Учитывая значительное влияние морских перевозок, как наиболее дешевой транспортировки грузов на большие расстояния, на развитие внешнеэкономических связей страны, тема исследования представляется крайне актуальной.

Целью исследования является определение основных направлений развития переработки грузов морскими портами Украины в условиях кризисного состояния отрасли и ужесточения конкуренции на мировом рынке.

На территории Украины расположены 18 портов, к ним относятся 175 перегрузочных комплексов, 8 судоремонтных заводов. [1]. В структуре грузоперевозок доминирует продукция предприятий горнометаллургического комплекса — руда, кокс, черные металлы, металлолом (суммарно — 40 %), энергетические материалы (нефть, нефтепродукты, энергетический уголь (18 %) и минерально-строительные грузы (13 %). В то же время доля высокотехнологичных грузов меньше 5 %.

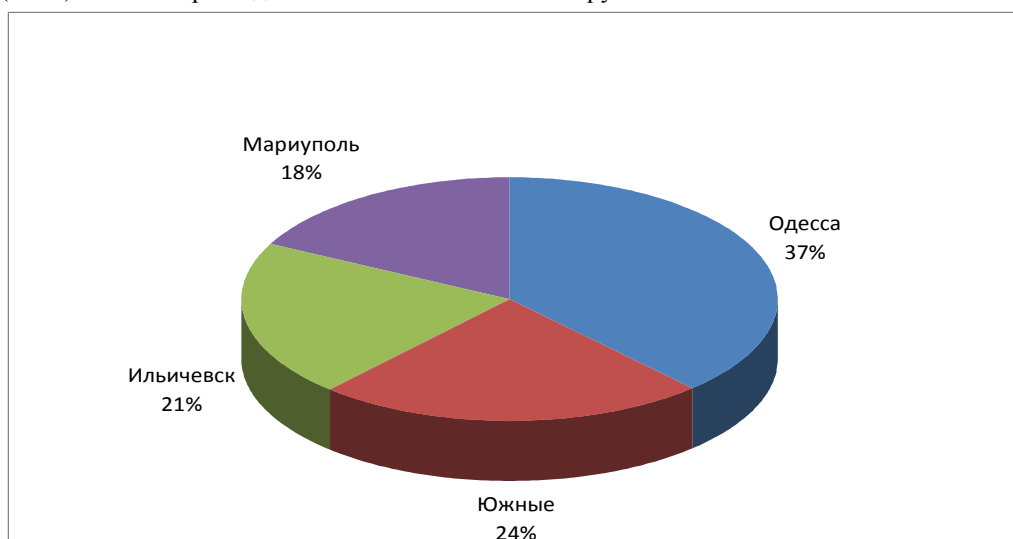


Рис. 1. Доля крупнейших портов Украины в переработке грузов [6]

Государственные и частные порты и терминалы Украины в 2012 году переработали 161,1 млн т грузов — на 0,7 % меньше, чем в предыдущем году. В частности, в 2012 году морские порты Украины всех форм собственности перевалили 154,3 млн. т грузов — на 0,8 % меньше, чем годом ранее.

При этом перевалка морскими портами экспортных грузов выросла на 14,1 % — до 96,85 млн т, перевалка импортных грузов сократилась на 15,1 % — до 16,49 млн т, перевалка транзитных грузов сократилась на 18,5 % — до 38,78 млн т, перевалка грузов во внутреннем сообщении сократилась значительно, на 41,3 % — до 1,84 млн т.

В то же время, речные порты Украины в 2012 году перевалили около 6,8 млн т грузов — на 0,8 % больше, чем в 2011 году. При этом перевалка речными портами экспортных грузов выросла на 27,8 % — до 1,14 млн т, перевалка импортных грузов увеличилась на 29,3 % — до 0,36 млн т. Перевалка грузов во внутреннем сообщении в речных портах сократилась на 5,6 % — до 4,9 млн т.

Ситуация с транзитными грузами в 2012 году показала, что Украина решительно проигрывает, прежде всего России, борьбу за эту структурную группу грузов. Больше всего было потеряно наливных грузов — 3,5 млн т, из них транзитных нефтегрузов — почти 2,8 млн т. Также уходят транзитные сыпучие грузы. Всего в 2012 году украинские порты потеряли 3,15 млн т, в основном, это руда (минус 1,33 млн т), уголь, зерно.

Наибольшее падение объемов перевалки транзитных грузов произошло в морских торговых портах Одесса и Южный.

Таблица 1

Общий грузооборот портов и перегрузочных комплексов Украины в 2012 г., тыс. т. [8]

	Всего		Морские порты и терминалы		Речные порты	
	2012	% к 2011	2012	% к 2011	2012	% к 2011
Всего переработано грузов, в т.ч.:	161144,8	99,3	154346,4	99,2	6798,4	100,8
Экспорт	98257,0	114,3	96848,1	114,1	1408,9	127,8
Импорт	16848,9	85,5	16493,7	84,9	355,2	129,3
Транзит	38782,7	81,5	38780,6	81,5	2,1	12,2
Каботаж	6752,5	81,0	1844,2	58,7	4908,3	94,4
Грузы, не связанные с морским и речным грузооборотом	503,7	81,6	379,8	81,2	123,9	83,0
Обработано судов, ед.	22890,0	87,8	17593,0	85,4	5297,0	97,1

Падение транзита через порт Южный обусловлено в первую очередь снижением более чем на 3 млн. т объема поставок казахской нефти, которая до сих пор экспортировалась через Украину, а теперь переваливается в российский порт Тамань. «Перевод грузов в российские порты является основной проблемой для порта. Так как в России активно создают собственную портовую инфраструктуру в бассейне Черного моря, и власти РФ стимулируют грузовладельцев (в том числе казахстанских) отправлять грузы через свои порты. Кроме того, значительная часть российских грузов, ранее шедших транзитом через Украину, была переориентирована на порты Прибалтики.

Благоприятное воздействие на показатели украинского портового грузооборота, по мнению экспертов, окажет хороший урожай сельскохозяйственной продукции в 2013 году. Но аграрный экспорт вряд ли сможет полностью компенсировать транзитный провал морских торговых портов Украины. По крайней мере, в текущем году.

По оценкам, в 2013 году перевалка в отрасли снизится на 1-2% в сравнении с результатом 2012 года. Прошлый год украинские морпорты, как было указано выше, завершили с общим уровнем переработки грузов в 154 млн. тонн, что оказалось на 1,1 млн. тонн меньше показателя 2011 года.

На наш взгляд для нормализации функционирования морских портов по перевалке грузов необходимо:

изменение внешнеэкономического курса в отношениях с Россией с целью привлечения крупных транзитных потоков, строительство под них больших специализированных перегрузочных комплексов останется для Украины только мечтой;

уделять исключительное внимание организации и развитию контейнерных перевозок с использованием возможностей и мощностей Ильичевского и Одесского портов, т.к. Украина значительно опоздала с развитием контейнерных перевозок. По прогнозам специалистов, через 10-15 лет 70 % мировых объемов сухих грузов будут перевозиться контейнерами;

портовые сборы должны взиматься не «в порту», а «портом», чтобы не допустить их рассредоточения. Средства должны использоваться только по целевому назначению;

усовершенствовать тарифную политику в отношении работ и услуг, связанных с обработкой грузов в портах. Она требует пересмотра с перспективой предоставления портам права самостоятельно регулировать тарифы на отдельные виды работ и услуг, что разрешается сегодня как исключение;

уделить особое внимание согласованию тарифной политика портов с тарифной политикой на железной дороге;

оценивать работу портов по доходам и прибыли, по развитию производства и социальной сферы, по росту грузооборота и грузоперевалки в портах, по объему перевалки транзитных грузов. Целесообразно создание единой транспортной информационно-аналитической и логистической систем;

учитывать, что борьба за порты ведется не с целью их развития, а с целью владения бесценными территориями у моря. Изменение формы собственности портов Украины в настоящее время является преждевременным. Государство еще не готово контролировать действия частных собственников. Неадаптированный перенос опыта работы ведущих зарубежных портов на порты Украины приводит к негативным последствиям, связанным с большим социальным напряжением в коллективах.

Литература:

1. Грузоперевозки в Украине. Итоги за 2011 год. - [<http://ptl-group.com.ua/news/podveli-itogi-gruzovyh-perevozok-v-ukraine-za-2011-godu>]

2. Стратегія розвитку морських портів України на найближче десятиліття. - [http://newsebastopol.com/news/port_sevastopol/Strategiya_razvitiya_morskih_portov_Ukrainy_na_blizhayshee_desyatiletie]
3. Статистика грузоперевозки в Україні
4. [http://cfts.org.ua/analytics?page=1] Названіє с екрана: Російський транзит грузів через українські порти падає, при рості російського експорту.
5. Українські порти втрачають транзитні грузи, починаючи з 2007 р. [http://cfts.org.ua/analytics?page=2]
6. Переважка транзитних грузів в портах України по видам продукції [http://cfts.org.ua/analytics?page=5]
7. Топ-5 портів України по переробці грузів України. - [http://www.bagnet.org/news/raiting/151737]
8. Розвиток грузоперевозок морським транспортом. -
9. [http://portsukraine.com/taxonomy/term/24?page=2]
10. Загальний грузооборот портів і перевантажувальних комплексів України. - [http://ukrstat.org/operativ/operativ2012/tz/dtp/dtp_r/dtp1212_r.htm]

ПЕРЕСАДЬКО Л.Е.,
студентка ІІІ курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ТА ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні для переважної більшості регіонів виникає необхідність фінансового забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки та регіонів. Відсутність чіткого усвідомлення необхідності проведення заходів по фінансовій підтримці регіонів не сприяє використанню конкурентних переваг щодо ефективної діяльності господарюючих суб'єктів. Тому визначення конкретних шляхів щодо фінансового забезпечення сприятиме збільшенню конкурентоспроможності регіонів та галузей національної економіки.

Теоретичною базою розвитку поняття конкурентоспроможності та конкуренції є напрацювання таких закордонних вчених як: Е. Хекшер, Б. Олін, В. Леонт'єв, П. Баклі, М. Кассон, Дж. Даннінг, М. Тітінг, Й. Шумпетер, М. Портер та ін. Значний вклад в опрацювання даного питання здійснили такі вітчизняні вчені як Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Шнирко О.С., Манцуров І.Г., Жаліло Я.А., Антонюк Л.А., Мікула Н.А. та ін. попри значне напрацювання вчених у даному напрямку, варто розглянути теоретичний зміст фінансового забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки та регіонів.

Взагалі під конкурентоспроможністю галузей чи регіонів повинна розумітись здатність забезпечувати стійкий безпечний розвиток регіону чи галузей національної економіки шляхом утримання та реалізації конкурентних переваг на основі суперництва, раціонального використання факторів виробництва, що передбачає їх самовідтворення, впровадження інновацій, розвитку ринкових відносин. Основним фактором забезпечення конкурентоспроможності регіонів чи галузей повинна бути інноваційна модель розвитку економіки.

До основних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів чи галузей народного господарства варто віднести:

- наявність адекватної інфраструктури інноваційного розвитку (який нині розвивається дуже повільно та нерівномірно);
- поглиблення економічної інтеграції регіонів на основі максимально ефективного використання їх конкурентних переваг;
- захист галузей від іноземної конкуренції, що дасть змогу на початковому етапі підприємствам закріпити позиції на внутрішньому ринку;
- розвиток базових галузей економіки регіону, які становлять "ядро" конкурентоспроможності регіону;
- регіональний маркетинг, який дає змогу виявити конкурентні переваги регіону;
- реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для диверсифікації на новій технологічній основі;
- розвиток нових напрямів функціонування економіки регіону з наданням переваги підприємствам зі швидкими темпами економічного обороту, високим ринковим попитом;
- перебудовування існуючих базових виробництв регіону, зниження енерго- та матеріалоємності виробництва;
- переведення структури економіки регіону з моноспеціалізованої до поліспеціалізованої, за рахунок створення регіональних наукових парків;

- ефективна державна політика, яка здатна формувати конкурентне середовище для національних фірм, галузей, кластерів;
- раціональне використання ресурсів регіону, створення передумов для розвитку підприємництва та ринкової інфраструктури;
- кластеризація економіки регіонів держави як інноваційна форма підвищення їх конкурентоспроможності;
- створення кластерів прискорює процес в окремих галузях, активізує інноваційні процеси та формує конкурентні переваги на світових ринках;
- розширення кооперації виробництва;
- створення і вдосконалення правових, економічних, організаційних і технічних умов для підвищення конкурентоспроможності українських товарів;
- формування людського капіталу, та підвищення рівня людського розвитку;
- новітні технологічні уклади, які відповідають інформаційно-інтелектуальному етапу розвитку світового господарства;
- пріоритетний розвиток освіти і науки, створення потужної мережі охорони здоров'я, які можуть підвищити якісний стан трудових ресурсів;
- соціальний розвиток, провідним завданням якого є зниження рівня безробіття та залучення працездатного населення до сфери продуктової зайнятості;
- зміцнення міжрегіональних господарських зв'язків на сонові поглиблення регіональної та галузевої спеціалізації, що дасть змогу розкрити і задіяти внутрішній потенціал територій;
- забезпечення інтеграції регіонів України в єдиний національний економічний комплекс;
- поєднання структурної перебудови економіки з орієнтацією на активний експорт;
- розробка та впровадження заходів зі зниження рівня імпоротної залежності країни, зокрема в частині енергоресурсів;
- забезпечення зовнішньоекономічної відкритості регіону, що передбачає пошук ніш світового ринку;
- налагодження міжнародних зв'язків;
- активна адаптація економіки регіонів держави до умов міжнародної співпраці та здійснення зовнішньоекономічної діяльності згідно із системою угод СОТ;
- лібералізація зовнішньоекономічної діяльності;
- регіональна переорієнтація зовнішньої торгівлі, розширення доступу іноземного капіталу на національні ринки.

До основних напрямків фінансового забезпечення конкурентоспроможності регіонів та галузей народного господарства варто віднести: вдосконалення механізму інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону; деінвестування або ліквідації діяльності нерентабельних підприємств, які не здатні швидко реагувати на зміни місткості та структури регіонального ринку; нарощення фінансового потенціалу регіону; проведення прозорої й необтяжливої податкової політики.

Кожен регіон держави залежно від особливостей його розвитку використовує той чи інший механізм фінансового забезпечення конкурентоспроможності регіонів та галузей. Так, одні регіони держави використовують власні інвестиційні ресурси за рахунок міцної фінансової бази, інші – залучають зовнішні джерела фінансування, зокрема іноземні інвестиції. Регіональний аспект має стати істотною і постійною складовою державної інвестиційної політики з метою створення сприятливого інвестиційного клімату та мобілізації фінансових ресурсів у регіонах держави.

Пріоритетними напрямками фінансового забезпечення регіону є ті види економічної діяльності, у яких: - короткий термін окупності витрат (легка, харчова промисловість, туристична діяльність); - значний експортний потенціал і висока конкурентоспроможність; - високий науковий та інноваційний потенціали.

Для забезпечення конкурентоспроможності, створення конкурентних переваг регіон повинен створювати власну фінансову базу. Але це, в свою чергу, потребує реформування фінансової системи з орієнтацією на регіон адже ринкова економіка вимагає суттєвого збільшення використання фінансових ресурсів на території їх створення.

В цілому фінансове забезпечення конкурентоспроможності регіонів та галузей народного господарства повинне бути направлене на створення, утримання та реалізація конкурентних переваг задля розвитку регіональних соціально-економічних систем чи галузей народного господарства.

Література:

1. Антонюк Л. Л. Роль держави у формуванні конкурентоспроможності економіки / Антонюк Л. Л. // Вчені записки: Наук. зб., Вип. 48 / Відп. ред. В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 195–201.
2. Герасимчук З. В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: Монографія. / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 248 с.
3. Жилияєва Н. М. Перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки України: галузеві і регіональні пріоритети / Жилияєва Н. М. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 52–59.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Під час стимулювання розвитку галузей економіки, які визначені пріоритетними, стратегічними в державі, постає велика кількість різноманітних економічних і соціальних завдань. Одним із найважливіших на сьогодні завдань для України є забезпечення активної збутової та торговельної діяльності на зовнішніх ринках, залучення інвесторів у країну, популяризації української продукції та її товарів, а також залучення іноземних туристів, що стимулюватиме наповнення державного бюджету та стрімкий розвиток інфраструктури. Оцінка кон'юнктури розвитку туризму в Україні в порівнянні з іншими країнами є темою актуальною, особливо у зв'язку з проведенням в червні 2012 року чемпіонату світу з футболу «Євро-2012» [2]. Дане дослідження спрямоване надати механізм оцінки конкурентоспроможності української туристичної галузі в порівнянні з іншими країнами.

Серед зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у розвиток теорії та практики функціонування регіональних систем міжнародного туризму, слід відзначити дослідження таких науковців, як Р. Браймер, Дж. Боуен, В. Гудак, С. Де Браун, П. Ебергардт, Е. Мейкенз, В. Мідлтон, Р. Оскен, М. Солловз, Дж. Уокер, К. Фонт, А. Хааз, В. Шекел, К. Шуман та ін. Всі вони високо характеризують міжнародний туризм як один з перспективних напрямів розвитку світового господарства, однак їхні дослідження містять економічні моделі у вигляді схем, а не формул та індексів, які дозволять оцінити конкурентоспроможність туристичної галузі однієї країни в порівнянні з туристичними галузями інших.

Масштабність і важливість туризму свідчать про його належність в більшості розвинутих країн до стратегічних галузей національної економіки, потенційно інвестиційно привабливого виду економічної діяльності. О. Бартошук підкреслює необхідність створити цілісну систему управління задля підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі у країні – таку систему, що відповідатиме сучасним і перспективним вимогам динамічного розвитку та реалізуватиметься на різних рівнях: державному, регіональному, рівні окремого підприємства [1, с. 67]. В той же час, як зазначає Н. Гук, глобалізація міжнародного туризму передбачає розгалужену мобільну структуру індустрії туристичної галузі, яка вже створена і представлена управлінськими структурами, сформованими для цього світовим співтовариством під егідою високорозвинених країн і міждержавними інтеграційними угрупованнями, «цю структуру характеризує велика кількість туристичних агентств, асоціацій, туроператорських фірм, туристичних корпорацій, структурних об'єднань, що діють на глобальному рівні» [3]. Отже, підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі країни передбачає її популяризацію за кордоном, зокрема, через таку вже існуючу потужну структуру. Підвищення кількості укладених угод про співпрацю та поглиблення такої реальної співпраці між українськими туристичними компаніями та іноземними зумовить шанс для України бути популяризованою за кордоном як туристична країна.

Згідно з даними Світової туристичної організації ЮНВТО, число міжнародних туристичних подорожей в світі постійно зростає, за 2012 рік це зростання склало 4,4%. В світі протягом 2012 року подорожувало 981 мільйон людей, в той час, як в 2012 році подорожувало 940 мільйонів людей. Слід звернути увагу, що кількість туристичних подорожей зростає, не дивлячись на те, що застопорилося відновлення світової економіки, сталися корінні політичні зміни на Близькому Сході і Північній Африці, а також стихійні лиха в Японії в 2010 році. У ЮНВТО прогнозують, що за 2013 рік число міжнародних туристичних подорожей досягне відмітки в 1 мільярд [2].

Серед регіонів світу зросла в 2012 році кількість туристів у Європі +6%, а серед субрегіонів список очолюють Південна Америка і Південна Азія - по +10% зростання, а ось темпи зростання розвитку туристичної галузі в країнах із розвиненими економіками склала в 2012 році +5%. На сьогодні на туристичний сектор припадає 5% світового ВВП, 6% від загального об'єму експорту. Туризм в світі забезпечує роботою кожну дванадцятку людину в розвинених країнах та країнах зі зростаючими економіками. Ці результати досягнуті в час, коли економіки країн після фінансово-економічної кризи 2008-2009 років особливо гостро потребують важелів для стимулювання економічного зростання і створення робочих місць.

На сьогодні туризм вважається одним з перспективних напрямів соціально-економічного розвитку країни, регіонів, міст. Частка туризму становить близько 10% світового валового національного продукту, 7% загального обсягу інвестицій, 11% світових споживчих витрат, 5% усіх податкових надходжень і третину світової торгівлі послугами. Від функціонування туризму безпосередньо залежить життєдіяльність понад 40 галузей економіки України та близько 10-15% її населення.

Загалом, остання чверть XX і початок XXI століття пройшли під знаком прискореного розвитку туризму, що перетворило його на глобальне явище за масовістю, формами і технологіями організації відпочинку. Незважаючи на планетарний розмах, туризм залишився регіональним і національним за змістовним наповненням. Спробі поєднати вивчення міжнародного туризму в контексті глобальних і регіональних процесів присвячені ціла низка авторських наукових розробок [1], низкою авторів досліджується мотивація людини під

час вибору туристичних напрямів [2]. Однак також існує необхідність оцінити конкурентоспроможність туристичної галузі країни, співвідносячи існуючі показники функціонування її внутрішнього туристичного ринку та світових тенденцій розвитку туристичної галузі.

Для визначення конкурентного статусу 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) [3]. ТТСІ дозволяє визначити перешкоди для успішного розвитку туризму на національному рівні та розробити конкретні заходи для покращення конкурентоспроможності держав на світовому ринку туристичних послуг.

Індекс конкурентоспроможності країни у сфері подорожей і туризму складається з трьох субіндексів: нормативно-правова база у сфері туризму; туристичне бізнес-середовище та інфраструктура; людські, культурні та природні ресурси кожної країни у сфері туризму. Індекс, запропонований Всесвітнім економічним форумом, містить 14 груп показників, які об'єднують 73 фактори. Однак такий індекс є доволі складним для підрахунку і не враховує кореляцію основних показників, які свідчать про наявну на даний момент часу конкурентоспроможність туризму кожної окремо взятої країни [2].

Індекс конкурентоспроможності туризму є агрегованим показником, який дозволить оцінити загальне становище туризму країни в порівнянні з іншими країнами. Індекс збільшується в разі, якщо в країні збільшуються надходження від туризму, зменшуються бюджетні витрати на утримання туристичної галузі, збільшується кількість туристів. Таким чином, цей індекс відображає результат перетворень в сфері туризму тієї чи іншої країни.

Література:

1. Бартошук О.В. Моделі розвитку індустрії туризму (зарубіжний досвід) / О.В. Бартошук // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2011. – №2. – С.62-68.
2. Смаль І.В. Глобальний і регіональний вектори розвитку туризму / І.В. Смаль // Географія в інформаційному суспільстві: зб. наук. праць: у 4-х т. – К.: ВГЛ Обрії, 2008. – Т. IV. – С.139-141.
3. Соціально-економічне становище України за січень–листопад 2012 року: [Електронний ресурс] // Держкомстат. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

СЛУТУ Р. И.,
преподаватель, аспирант
Государственного Университета им.Алеку Руссо
(г.Бельцы, Республика Молдова)

МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для решения сложного комплекса задач создания товара и его продвижения к потребителю маркетинг на предприятии должен выполнять следующие функции: исследовательские, разработка стратегии, исполнительские.

Основная задача службы маркетинга заключается в том, чтобы держать курс на потребителя, постоянно следить за тем, что ему нужно, а также следить за деятельностью конкурентов, определять слабые и сильные их стороны и возможные рыночные действия.

В рамках осуществления маркетинга на предприятии решаются следующие задачи:

- 1) комплексное изучение рынка;
- 2) выявление потенциального спроса и неудовлетворенных потребностей;
- 3) планирование товарного ассортимента и цен;
- 4) разработка мер для наиболее полного удовлетворения существующего спроса;
- 5) планирование и осуществление сбыта;
- 6) разработка мер по совершенствованию управления и организации производства /5 С.306/.

Исходя из этого, служба маркетинга должна определять направления совершенствования маркетинговой деятельности, разрабатывать и добиваться выполнения планов и программ маркетинговой деятельности; доводить маркетинговую информацию до всех других подразделений предприятия. Таким образом, разработчики получают от маркетинговых служб информацию о развитии продукта, о том, в каком направлении нужно совершенствовать выпускаемую продукцию и какую новую разрабатывать. Производственники узнают, каким должен быть ассортимент выпускаемой продукции, каковы сроки обновления продукции. Подразделения, связанные с ценовой политикой, исходя из информации, полученной от службы маркетинга, должны уметь правильно определять цены. Кадры, соответственно, решают вопросы увольнения и найма, повышения квалификации и др. В тоже время служба маркетинга должна точно представлять возможности предприятия, чтобы, занимаясь его развитием, не оторваться от реальной жизни предприятия. Маркетинг является ведущей функцией, определяющей техническую, производственную

политику предприятия, стиль и характер управления всей предпринимательской деятельностью. Специалисты по маркетингу должны установить и довести до каждого инженера, конструктора и производственника, каким потребитель хочет видеть данный продукт, какую цену он готов платить, где и когда потребуется этот продукт.

Маркетинговые службы оказывают влияние на реализацию всех важнейших функций предприятия.

Координация деятельности отдела маркетинга и финансового отдела должна заключаться в совместной работе по расчету издержек и составлению смет, т.е. специалисты отдела маркетинга обязаны представлять методы калькуляции издержек производства и бюджетного контроля, поскольку отвечают за выполнение сметы и за контроль расходов по маркетингу. О работе отдела маркетинга в конечном итоге судят по результатам финансовой деятельности всего предприятия.

Таким образом, маркетинг – это система деятельности предприятия на самом рынке, которая формирует его «образ действия». Складывается и развивается система товародвижения и т.д., т.е. то, что составляет комплекс способов, используемых в сочетании для достижения поставленных целей. Маркетинговая работа требует организации специализированной службы на предприятии.

Следует отметить, что организация маркетинга на предприятии – это не формальное выделение специального подразделения, а прежде всего рыночная переориентация в его деятельности, переход от традиционной ориентации на требования производства к ориентации на требования рынка. Как показывает опыт, служба маркетинга на предприятии формируется не сразу, а поэтапно, постепенно объединяя в себе основные функции маркетинга, до сих пор рассредоточенные по разным подразделениям (изучение рынка, формирование ассортимента, торговля и ценовая политика, реклама и т.д.).

Любая оргструктура управления маркетингом может строиться на основе следующих размерностей одной или нескольких: функции, географические зоны деятельности, продукты (товары) и потребительские рынки. Исходя из изложенного выделяют следующие принципы организации подразделений маркетинга: функциональная организация, географическая организация, продуктовая организация, рыночная организация.

Представляется, что основная проблема этой ситуации лежит в отсутствии видения перспектив, т.е. в стратегическом вакууме. На предприятии не уделяется должного внимания изучению рынка, потребителей, отсутствует четкая система товародвижения и т.д. То есть на предприятии не уделяется внимание комплексной системе маркетинга. Служба маркетинга имеет слабовыраженную стратегическую направленность.

Таким образом, каждое предприятие создает службы маркетинга с таким расчетом, чтобы они наилучшим образом способствовали достижению маркетинговых целей.

Литература:

1. Басовский Л.В. Маркетинг. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 308 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Маркетинг: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2000. – 496 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 336 с.
4. Федько В.П., Федько Н.Г. Основы маркетинга: 100 экзаменационных ответов. – Ростов н/Д: Издательский центр «Март», 2001. – 448 с.
5. Экономика фирмы: Учебник для вузов/Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 461 с.

ТАТАР С. В.,
студентка II курса
специальности «Менеджмент»
Мариупольского государственного университета

РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Конкурентоспособность — способность определённого объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Объекты, обладающие конкурентоспособностью, можно разбить на четыре группы:

- товары,
- предприятия (как производители товаров),
- отрасли (как совокупности предприятий, предлагающий товары или услуги),
- регионы (районы, области, страны или их группы).

В связи с этим принято говорить о таких её видах как:

- Национальная конкурентоспособность
- Конкурентоспособность товара
- Конкурентоспособность предприятия

Конкурентоспособность региона — это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие состояние и его динамику [1, с. 23].

Благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения:

- по величине производственных ресурсов (основные фонды и т.д.),
- по величине природных ресурсов,
- по величине человеческих ресурсов (уровень образованности).
- уровнем прямых инвестиций в экономику региона с учетом необходимого для воспроизводства объема, в том числе и в наукоемкое производство.

Конкурентоспособность региона может определяться уровнем жизнеобеспечения населения на основе международных и других стандартов, а также на основании показателей и индикаторов.

Конкурентное преимущество региона обеспечивается:

- на первой стадии — благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным условиям для производства товаров, квалифицированной рабочей силе (обеспечивается одним детерминантом);
- на второй стадии — на основе агрессивного инвестирования (в основном национальных фирм) в образование, технологии, лицензии (обеспечивается тремя детерминантами);
- на третьей стадии — за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций путем действия всех составляющих «ромба»;
- на четвертой стадии — за счет уже созданного богатства и опирается на все детерминанты, которые используются не полностью [2, с. 34].

Для формирования конкурентоспособности региона можно использовать программно-целевой подход (ПЦП).

Программно-целевой метод определяет приемы и способы разработки программ и отражает последовательность принятия программных решений во времени и пространстве.

Особенностью данного метода является не прогнозирование будущих состояний системы, а составление конкретной программы достижения желаемых результатов.

Рассчитанные таким образом и распланированные общие коэффициенты важности будут характеризовать оценку влияния каждого фактора на конкурентоспособность региона.

Всемирный экономический форум впервые подготовил исследование конкурентоспособности областей Украины, в котором содержатся неожиданные выводы: среди лидеров оказались Закарпатская и Львовская области, тогда как Донецкая область показала невысокую конкурентоспособность. Впрочем, как оказалось, более высокая конкурентоспособность не всегда способствует притоку инвестиций.

Учитывались 12 критериев, в частности: уровень развития инфраструктуры в целом; финансового рынка; рынка труда, товаров и услуг; макроэкономическая стабильность; здравоохранение и образование, как начальное, так и высшее.

Исследование выявило, что конкурентоспособность регионов весьма неоднородна – области Украины в глобальном рейтинге заняли места с 53-го по 93. Неожиданно высокие оценки оказались у Закарпатской, Львовской и Хмельницкой областей при относительно невысоком показателе Донецкой, с которой на одном уровне находится Сумская область.

Общим для украинских регионов стал негативный фактор политической нестабильности, влияющий на развитие бизнеса.

Абсолютным лидером конкурентоспособности в Украине признан Киев, показатель которого соответствует уровню Хорватии. Немного отстаёт Днепропетровская область опережающая Кипр.

Высокие оценки присвоены западным областям: Закарпатье опережает по развитию Турцию, Хмельницкая область – Бразилию, Львовская – на уровне с Россией. Неожиданно низкой оказалась конкурентоспособность Донецкой области – её балл является средним по Украине и совпадает с уровнем Сумской области.

Киев получил наивысшую оценку благодаря высокому уровню здравоохранения, образования и инфраструктуры. Исключением стала лишь инфраструктура дорог и воздушного сообщения – по этому показателю Киев на уровне Нигерии.

Высокие оценки западноукраинских областей ВЭФ объясняет макроэкономической стабильностью (Львовская область) и эффективностью рынка труда (Закарпатье и Хмельницкая область). Близость к ЕС объясняет высокий рейтинг инноваций и конкуренции.

Низкий балл Донецкой области, которая настолько же конкурентоспособна, как Ботсвана и Египет, объясняется слабым развитием инноваций, бизнеса, здравоохранения и образования.

Литература:

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. - 610 с.
2. Тарануха Ю.В. Конкуренция и конкурентные стратегии / Ю.В. Тарануха. – М.: «Дело и Сервис», 2008. – 273с.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними і іншими чинниками положення регіону і його окремих товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, відбиване через показники (індикатори), що адекватно характеризують такий стан і його динаміку [1].

Конкурентоспроможність регіону обумовлюється його здатністю виробляти конкурентоспроможну продукцію в умовах ефективного використання усіх ресурсів, забезпечуючи тим самим стійкий розвиток даного регіону та підвищення життєвого рівня його населення.

Загалом всю сукупність факторів, що забезпечують конкурентоспроможність, розділяють на фактори конкурентоспроможності продукції (товару або послуги), конкурентоспроможності фірми та конкурентоспроможності економіки в цілому

Доцільно виділяти три складові конкурентоспроможності регіону: високий життєвий рівень населення (конкурентоспроможність на ринку праці), ефективність функціонування господарського механізму регіону (конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг) і його інвестиційна привабливість (конкурентоспроможність на ринку капіталу).

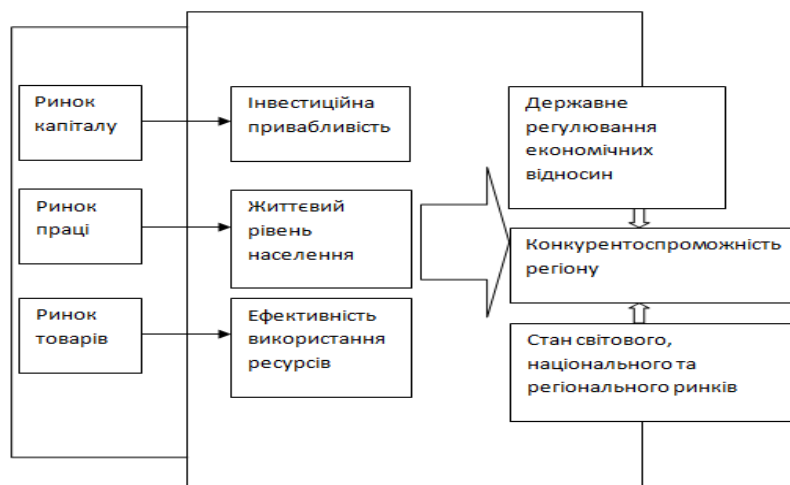


Рис. 1 Складові конкурентоспроможності регіону [2]

Більшість дослідників до основних факторів, що обумовлюють конкурентоспроможність регіону відносять наявність кластерів, людський капітал, наявні підприємства та мережі, регіональні інноваційні системи, управління і інституціональний потенціал, галузеву структуру і тип підприємств, інфраструктуру (в широкому розумінні, рівень інтеграції підприємств, географічне положення, стійкість міжрегіональних і господарських зв'язків, наявність науково - технічного потенціалу та науково-інформаційної бази, ємність регіонального ринку та ін. (рис.2). Тим не менш, не слід забувати про те, що передумови для регіональної конкурентоспроможності створюються на національному рівні. Насправді, для додавання стійкості регіонального розвитку необхідно створення сприятливих умов, таких як макроекономічна середовище, що стимулює зростання, створення робочих місць і стабільність, податкова і правова системи, що заохочують розвиток бізнесу і створення робочих місць [3].

Традиційною мірою конкурентоспроможності та рівня життя є розрахунок ВВП на душу населення, при цьому, його можна розбити на два головні компоненти: рівень зайнятості (відсоток зайнятого працездатного населення) і продуктивність (ВВП на одного зайнятого працівника). Продуктивність вважається показником конкурентоспроможності, виходячи з положення про те, що зростання продуктивності підвищує конкурентоспроможність, що в свою чергу сприяє більш високим темпам економічного росту [3].

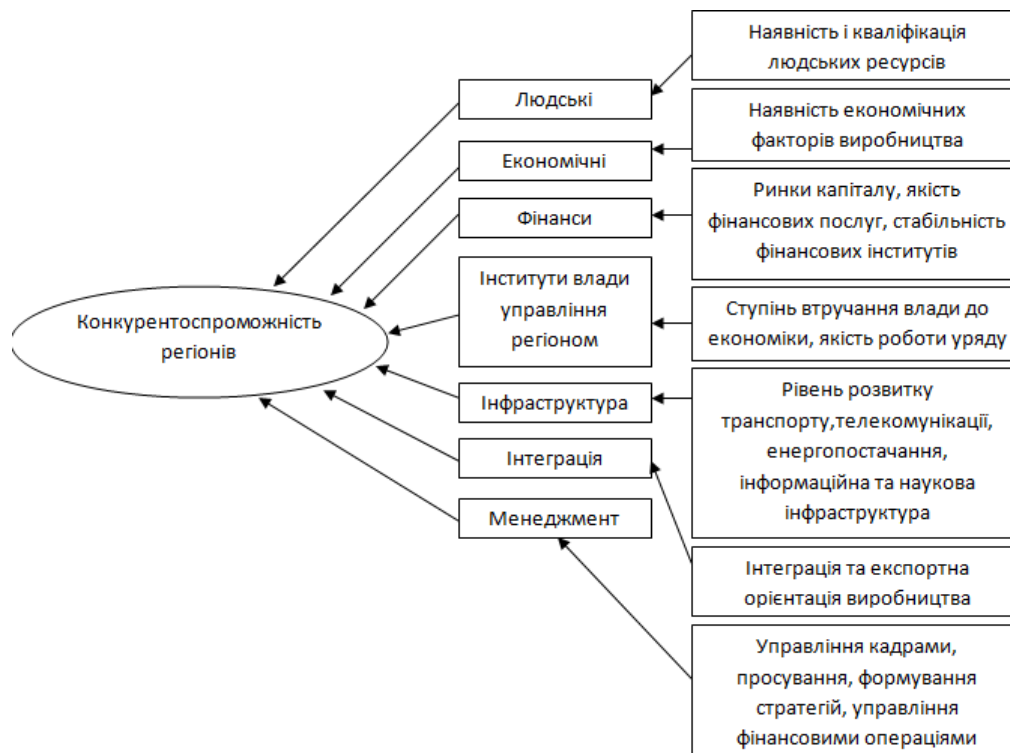


Рис.2. Фактори конкурентоспроможності регіону [2]

Таким чином, під конкурентоспроможністю регіону розуміється насамперед наявність і реалізація конкурентного потенціалу даного регіону. При цьому конкурентний потенціал є багатоплановим і формується як різноманітними характеристиками можливості участі регіону в конкурентних відносинах як між регіонами, так і в загальнодержавних конкурентних відносинах, взаємодіючи з іншими країнами світу.

Література:

1. Шеховцева Л. С. Конкуреноспроможність регіону: фактори та метод створення // Маркетинг в Росії та за кордоном. - 2001. - № 4. - с. 12 – 15
2. Швець Я.В. Формування та оцінка конкурентоспроможності регіонів України в умовах глобалізації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2012_2/8.pdf
3. Конкуреноспособность регионов: некоторые аспекты [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: http://www.recep.ru/files/documents/regional_competitiveness_ru.pdf

ЧУБЕНКО О. С.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

РЕГІОНАЛЬНА СКЛАДОВА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Конкуреноспроможність являє собою складне, багаторівневе поняття, аналіз та оцінку якого необхідно найтіснішим чином пов'язувати з конкретним конкурентним полем, і особливо з його рівнем. Можна стверджувати, що головний рівень забезпечення конкурентоспроможності території - макроекономічний рівень країни, на якому визначаються основні умови функціонування всієї господарської системи. За ним йде мезорівень, де формуються перспективи розвитку регіону, галузі або розгалуженої корпорації, що охоплює велику групу підприємств. На мікрорівні конкурентоспроможність як би знаходить свою остаточну, завершальну форму у вигляді співвідношення ціни і якості конкретного товару, виробленого в конкретному локальному місці, конкретною фірмою.

На кожному з цих рівнів можуть використовуватись різні критерії для оцінки конкурентоспроможності. У 2008 році Всесвітній Економічний Форум разом із Фондом «Ефективного Управління» вперше в Україні провели дослідження конкурентоспроможності регіонів України, яке проводилось спираючись на методологію Індексу Глобальної Конкуреноспроможності. Розрахунок Індексу Глобальної Конкуреноспроможності (ІГК) базується на аналізі 12 складових (компонентів) конкурентоспроможності:

- державні та громадські заклади,
- інфраструктура,

- макроекономічна стабільність,
- охорона здоров'я та початкова освіта,
- вища освіта та професійна підготовка,
- ефективність ринку товарів та послуг,
- ефективність ринку праці,
- розвиненість фінансового ринку,
- оснащеність новими технологіями,
- розмір ринку,
- рівень розвитку бізнесу,
- інновації.

Необхідно зазначити, що незважаючи на те, що 12 складових конкурентоспроможності представлені окремо, тим не менш усі показники не тільки взаємозв'язані, але і доповнюють та підсилюють значення один одного.

Методологія розрахунку Індексу Конкурентоспроможності регіонів дозволяє виявити найбільш сильні та слабкі сторони кожного регіону, що є приводом для розробки більш адаптованої стратегії регіонального економічного розвитку. Результати розрахованого індексу конкурентоспроможності регіонів України у 2012 році наведено у таблиці 1.

За результатами 2012 року найбільше значення індексу і найбільш конкурентоспроможним є місто Київ (4,37), Харківська (4,19), Дніпропетровська (4,16) та Донецька (4,14) області. Середнє значення індексу конкурентоспроможності по Україні дорівнює 4,00; більше цього значення має 10 регіонів України, нижче цього значення – 17 регіонів України, серед яких є Закарпатська область (3,95), АР Крим (3,94), Луганська (3,93) та Херсонська (3,92) області.

Аналіз макроекономічних показників розвитку регіонів в цілому підтверджує сформований рейтинг конкурентоспроможності регіонів України (табл.2). Найбільші частки у загальному ВВП та експорту країни мають Дніпропетровська та Донецька області. Проте їх експорт є переважно низько технологічним, енергоємним і великою мірою залежить від мінливості світової кон'юнктури. Отже, він не є таким, що може в повній мірі забезпечити конкурентоспроможність країни на належному рівні. Стає зрозуміло, що економічне зростання експортно-орієнтованих регіонів України не може вважатися стійким без якісної зміни структури експорту.

Таблиця 1

Рейтинг регіонів України (2012)

регіон	індекс	регіон	індекс
м. Київ	4,37	Вінницька	3,97
Харківська	4,16	Чернівецька	3,95
Дніпропетровська	4,16	Закарпатська	3,95
Донецька	4,14	Черкаська	3,94
Київська	4,12	Автономна Республіка Крим	3,94
Одеська	4,10	Луганська	3,93
Запорізька	4,02	Івано-Франківська	3,93
м. Севастополь	4,02	Хмельницька	3,92
Полтавська	4,02	Тернопільська	3,88
Львівська	4	Чернігівська	3,87
Волинська	3,99	Житомирська	3,87
Рівненська	3,98	Кіровоградська	3,84
Сумська	3,98	Херсонська	3,82
Миколаївська	3,97		

Існує безпосередній взаємозв'язок як між економічною динамікою та обсягами залучених ПІІ, так і між обсягами експорту та обсягами ПІІ. Що стосується українських регіонів, то економічно сильніші області є водночас лідерами в залученні інвестицій, проте стосовно більшості областей немає взаємозв'язку між експортом і обсягами ПІІ. Важливо відмітити, що регіональна структура ПІІ відбиває значні регіональні диспропорції. Іноземні інвестори, звичайно ж, надають перевагу урбанізованим регіонам з відносно розвинутою (як для України) інфраструктурою і наявністю кваліфікованих трудових ресурсів – таким вимогам в нашій країні відповідають лише кілька областей та/або міст-мільонерів.

Найчастіше конкурентоспроможність регіону розглядають як здатність регіону виробляти товари та послуги, які можуть конкурувати на внутрішніх і зовнішніх ринках, а також підтримувати високий рівень життя населення. Конкурентоспроможність регіону залежить від цілей і стратегій регіонального розвитку, спрямованих на досягнення переваг регіону не лише у виробництві конкретної продукції, а й у зростанні його привабливості для розвитку малого та великого бізнесу і, як наслідок, рості активності у всіх сферах життєдіяльності населення.

Економічні показники розвитку регіонів України, 2012 рік

Регіони	ВВП, %	Експорт, %	Імпорт, %	Коеф. покриття	ІІІ, %
АРК	3,69	1,20	0,93	2,11	4,66
Вінницька	2,69	1,44	1,58	1,48	0,90
Волинська	1,64	0,95	2,41	0,64	1,15
Дніпропетровська	13,23	20,17	15,08	2,18	32,49
Донецька	14,69	27,85	14,24	3,18	10,48
Житомирська	2,13	0,91	1,01	1,46	1,34
Закарпатська	1,74	1,87	3,78	0,81	1,38
Запорізька	4,87	9,00	9,29	1,58	3,91
Івано-Франківська	2,33	2,76	3,16	1,42	2,47
Київська	5,12	1,68	8,28	0,33	6,93
Кіровоградська	1,79	0,68	0,54	2,04	0,29
Луганська	5,19	7,35	2,96	4,03	3,03
Львівська	4,74	2,10	5,16	0,66	5,49
Миколаївська	2,74	2,97	2,59	1,87	0,60
Одеська	6,14	3,45	8,67	0,65	4,83
Полтавська	5,04	6,40	2,94	3,53	2,78
Рівненська	1,81	0,80	1,64	0,79	1,11
Сумська	2,09	1,96	1,38	2,30	1,43
Тернопільська	1,45	0,26	0,53	0,80	0,25
Харківська	7,44	2,44	7,82	0,51	11,14
Херсонська	1,78	0,79	0,55	2,34	0,82
Хмельницька	2,06	0,63	1,50	0,68	0,74
Черкаська	2,55	1,15	1,71	1,09	1,13
Чернівецька	1,13	0,35	0,89	0,63	0,25
Чернігівська	1,94	0,85	1,36	1,02	0,40

Отже, формування конкурентоспроможності регіонів виступає важливою умовою підвищення конкурентоспроможності національної економіки. У сучасних умовах пріоритетним фактором є інноваційний вектор розвитку економіки. Набуття регіоном статусу конкурентоспроможного на світовому рівні повинно починатися з підвищення рівня конкурентоздатності в межах національної економіки. Такий підхід дозволить аналізувати і вдосконалювати більш конкретні щодо регіону чинники зростання міжнародної конкурентоспроможності.

Література:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_ua_20.11.2012.pdf
3. Філонич. В Фактор и та передумови формування конкурентоспроможності регіонів.:В.Філонич, Т.Праченко, О.Носирєв//Вісник МСУ. Серія «Економічні науки». - № 5. - 2008. –С.36-42.

ШАБУРИШВИЛИ Ш.Т.,

доктор економіки, асоційований професор
Тбіліського державного університету

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

В теории современного бизнеса стратегия важный компонент управления, это план, интегрирующий главные цели организации, ее политику и действия в некое согласованное целое. Правильно сформулированная стратегия позволяет упорядочивать и распределять ограниченные ресурсы организации предельно эффективным образом на основе внутренней компетентности, предвидения изменений во внешней среде и учета возможных контрдействий оппонентов.

Профессор Гарвардской бизнес-школы М. Портер, определяет стратегию как уникальный способ достижения поставленной цели. Эффективная стратегия должна найти уникальное ценностное предложение и разработать оригинальные маркетинговые ходы. Копирование действий конкурентов - это провал с точки зрения стратегии.[1] Даже если все стратегии уникальны, существуют ли некие общие критерии, которые позволили бы определить, какие из них являются "правильными"? То обстоятельство, что данная стратегия

когда-то позволила достичь поставленных целей, еще не основание считать ее эффективной. Без всякого сомнения, для понимания этого вопроса необходимо учитывать и иные, не входящие непосредственно в саму стратегию факторы - такие как удача, дополнительные ресурсы, великолепное или, напротив, крайне неудачное исполнение замысла, а также ошибки противника. Также ясно, что разработка эффективной стратегии предполагает руководство данным процессом.

В ряде исследований предлагается разные критерии для эффективной стратегии. Они включают в себя: компромиссы с другими позициями, сочетание действий, ясность и четкость, воздействие мотивации, внутреннюю согласованность, совместимость с внешней средой, обеспеченность ресурсами, определенную степень риска, соответствие личностным ценностям ключевых действующих фигур, временные горизонты и применяемость, гибкость [2]

Можно выделить разные подходы формулирования стратегии. Автором одного из первых и наиболее известных подходов является Кеннет Эндрюс из Гарвардской школы бизнеса. Эта школа считает, что стратегия получается в результате сознательного и тщательного мыслительного процесса. Текущие цели и задачи проверяются в свете SWOT анализа (силы, слабости, возможности и угрозы), после чего определяются стратегические альтернативы. Затем эти альтернативы оцениваются, принимая во внимание ценности высшего руководства и потребность в социальной ответственности, и выбирается единственная эффективная стратегия. Генеральный директор не только контролирует процесс, он или она сам выстраивает стратегию. В этой модели, конечный продукт уникален для конкретной организации и появляется в форме подробной «полной» стратегии, которая только и ждет, чтобы ее применили на практике.[3] Центральная идея SWOT анализа заключается в том, что стратегия компании должна по крайней мере обеспечивать соответствие между внутренними возможностями организации и внешней ситуацией. Традиционно SWOT-анализ представлялся в виде матрицы 2x2, которая в настоящее время усовершенствована и включает больше элементов, в частности, краткое изложение причин хорошей и плохой работы.

М. Портер продолжил дело предшественника, наведя своего рода интеллектуальные мосты между сферой стратегии бизнеса и экономикой отраслевых организаций. Внимание сконцентрировано на анализе отраслевых структур (компонент внешнего контекста возможностей и угроз в модели SWOT анализа), что позволило разработать более формализованный подход к стратегическому строительству. Эта модель анализа рыночных сил, которые могут как угрожать предприятию, так и открывать для него возможности роста. Данная модель характеризует пять основных структурных свойств, определяющих динамику конкурентной борьбы отрасли и, соответственно, ее рентабельность, а именно: покупателей, поставщиков, потенциальных новых участников рынка, потенциальное замещение товарами другой отрасли и соперничество между конкурентами. Формулирование стратегии предполагает тщательный анализ каждой из них, цель которого - позиционирование компании таким образом, чтобы она получила возможность защитить себя от воздействия неблагоприятных сил, воздействовать на баланс сил в свою пользу и использовать новые возможности, открывающиеся благодаря изменению одной из конкурентных сил или же их взаимодействию.[4] При этом эффективность стратегия зависит от занятия верной позиции, к ним относится достижение лидерства в минимизации издержек, дифференцирование и фокусирование.

Любая компания может выбрать одну из трех стратегий: достижение лидерства в минимизации издержек, дифференциация и фокусирование. Последняя, в свою очередь, включает два варианта – минимизацию издержек и дифференциацию. Портер предостерегает всех руководителей компаний, что лучше применять только один из этих подходов. Неспособность следовать лишь одному из них оставит управляющих и их компании в положении "застрявших где-то посередине" и без какой-либо внятной, обоснованной стратегии. Такая фирма потеряет как экономичных клиентов требующих низких цен, так и клиентов, предъявляющих спрос на уникальность продуктов и услуг. Фирма, застрявшая где-то посередине, будет иметь низкие прибыли, размытую корпоративную культуру, противоречивые организационные структуры, слабую систему мотивации и т.д.

Литература:

1. Портер М., Конкуренция, М., 2001, с. 54.
2. Shaburishvili S., Strategy Forming of the Modern Business, mag. Sakartvelos Ekonomika N4 (113), Tbilisi, 2007 с. 66-70.
3. Джил М., Минтцберг Г., 10 школ стратегического планирования.
http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/10_schools.shtml?printversion
4. 17 моделей построения стратегии.
http://www.cfin.ru/management/strategy/classic/strategy_models.shtml

ФОРМУВАННЯ КОЛЕКТИВУ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Працездатний і згуртований трудовий колектив виникає не одразу. У своєму розвитку він проходить тривалий процес становлення, який дуже часто буває непростим, тернистим і не завжди завершується успішно. Це залежить від низки обставин, які впливають на формування будь-якого колективу, незалежно від того, створення його є свідомим і цілеспрямованим чи спонтанним, стихійним. До них належать:

1) уявлення про мету створення колективу. Якщо це уявлення чітке, ясне і відповідає внутрішнім переконанням та прагненням людей, то вони готові заради її досягнення повністю чи частково відмовитися від свободи рішень і вчинків і підкоритися груповій владі;

2) позитивна оцінка організацією результатів діяльності колективу. Якщо колектив досяг певних успіхів у процесі спільної роботи, то це свідчитиме на його користь. Отже, члени колективу впевнюються у правильності свого рішення щодо входження у нього і з ентузіазмом налагоджуватимуть співпрацю;

3) психологічна і соціально-психологічна сумісність членів колективу. Основу першої складає відповідний темперамент членів колективу; в основі другої – відповідність їх професійних та моральних якостей.

Вплив останніх конкретизується у таких параметрах макроекономічного характеру, як: чисельність активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропозиція робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу ці характеристики обумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів [1].

Процес створення трудового колективу складається з таких етапів, як:

1. Встановлення конкретних цілей.
2. Складання графіку робіт.
3. Узгодження різних видів робіт (проведення експерименту).
4. Організаційна робота з розподілу повноважень.
5. Обговорення проблем, проведення дискусій.
6. Аналіз ходу і результатів роботи.
7. Забезпечення зворотного зв'язку.

Тоді, для успішного створення трудового колективу підприємства необхідно забезпечити такі умови:

- усі члени колективу повинні чітко уявляти собі цілі спільної роботи;
- вміння кожної людини відомі керівнику та іншим робітникам (відповідно до цього розподілені функції);
- організаційна побудова колективу повинна відповідати завданням, що стоять перед ним;
- у колективі аналізують методи роботи і намагаються їх удосконалювати;
- розвинута самодисципліна, що дозволяє добре використовувати час і ресурси;
- колектив підтримує своїх членів і створює тісні взаємовідносини;
- відносини у колективі є відкритими.

Навички керівника по формуванню трудового колективу особливо важливі у випадках, коли потрібно об'єднати разом велику кількість людей і навчити їх ефективно працювати на загальну мету в атмосфері співробітництва.

В процесі свого розвитку трудові колективи проходять через ряд послідовних етапів (стадій):

1. Формування (зародження) колективу.
2. Становлення колективу.
3. Зрілість колективу.
4. Старіння колективу.

Отже, управління персоналом залежить від ефективності формування трудового колективу та ефективне настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей; тобто наскільки ці цілі є досягнутими. Затвердження цього положення в якості непорушного постулату є найбільш важливою умовою створення ефективної системи управління персоналом. На жаль, для багатьох організацій України характерна протилежна тенденція - оцінювати ефективність управління персоналом за допомогою спеціально створених для цього показників: задоволеності співробітників, плинності кадрів, годин, витрачених на професійне навчання. Взяті у відриві від цілей організації, ці потенційно важливі показники сприяють ізоляції служби людських ресурсів від організації, перетворення її в організацію в організації, річ у себе.

Метою формування трудового колективу є відсіювання кандидатів, які не мають відповідного набору характеристик, необхідних для того, щоб зайняти запропоноване робоче місце [1].

Варіанти формування трудового колективу залежать від багатьох складових: фінансування, цінності вакантного місця, швидкості його заповнення тощо. Найбільш поширеними способами відбору кандидатів є:

- аналіз анкетних даних;
- тестування.

Аналіз анкетних даних кандидата дає змогу визначити ступінь його можливості виконувати певні виробничі функції. При цьому звичайно проводиться аналіз інформації, наявної в особовому листку кандидата, а також порівняння фактичних даних із розробленою відділом управління персоналом власною моделлю.

Так, ефективність формування трудового колективу та в цілому процес управління персоналом впливають на ефективність виробництва, про це свідчить той факт, що виробництво, соціальний розвиток та виховання людей являють собою єдиний процес, тому, врахування соціальних особливостей об'єкта управління і вплив на них, та використання якісного джерела формування колективу сприяють підвищенню результатів роботи конкретного підприємства. Отже, формування якісного трудового колективу є основою ефективного управління персоналом та сприяє покращенню діяльності підприємства.

Література:

1. Колот А. М. Мотивація персоналу : [підруч.] / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Козак К. Б. Структурно-логічна модель формування потенціалу працівників / К. Б. Козак / Сб. матеріалів 40-ї науково-методичної конференції ОНАХТ в двох частинах. Ч. 1. Науково-методологічні основи вдосконалення системи підготовки фахівців для харчової та зернопереробної промисловостей. – 2009. - С. 87-89
3. Лісогор Л. С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації : [монографія] / Л. С. Лісогор ; відповід. ред. Е. М. Лібанова. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2005. – 168 с.
4. Семикіна М. В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання : [монографія] / М. В. Семикіна, Л. А. Коваль. – Кіровоград : «Степ», 2002. – 212 с.

**СЕКЦІЯ
ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ
СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ**

БЕЛІМЕНКО В.Ю.,
студент III курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У період Великої депресії ВВП США знизився майже на 40%. Світова фінансова та економічна криза зумовила виникнення цілого кола проблем, як в Україні, так і в інших країнах світу. З цієї причини вивченню фінансово-економічної кризи та напрямів розв'язання проблем, які вона зумовила, присвячено безліч публікацій як науковців, так і фінансистів-практиків. Проте враховуючи, що наслідки світової фінансової та економічної кризи до цього часу не мінімізовані, зазначена тема потребує інших наукових пошуків. Сьогодні світова фінансова криза впливає на економіку України через ось що:

1. Циклічне уповільнення світової економіки, що загалом може скоротити попит на експортну продукцію, а отже, експортну виручку та призвести до зниження надходжень державного бюджету, девальвації гривні, зменшення заробітної плати тощо.

2. Стрибки цін на товари на світових ринках, викликані нестабільністю фінансових і валютних ринків. У разі їх значного падіння виникне проблема скорочення торгівельного балансу, що значно послабить позицію України на міжнародних ринках.

3. Обвал котировань на світових фондових ринках спричинив різке і вагоме падіння акцій вітчизняних компаній.

4. Паніка на фінансових ринках і банкрутство великих інвестиційних банків загрожують труднощами у рефінансуванні зовнішнього боргу вітчизняних банків та корпорацій.

Криза в Україні характеризується порушенням відлагоджених зв'язків між ключовими елементами фінансової та економічної систем держави, систематичною незбалансованістю доходів і видатків бюджету, невпинним зростанням державної заборгованості, нераціональною структурою бюджетних витрат, неоптимальним рівнем податкових платежів тощо.

Поширення негативних тенденцій у світовій економіці, падіння попиту та цін на світових товарних ринках зачепило також Україну і вкрай негативно позначилося на становищі реального сектору економіки.

Глибока українська криза, яка ускладнюється впливом світової фінансово-економічної кризи, зумовлена насамперед серйозними внутрішніми причинами, котрі виходять за межі фінансових проблем, які переросли в економічний спад виробництва, зростання безробіття, зниження рівня життя широких верств населення.

Основними рисами сучасного економічного становища України є:

- значна заборгованість держави, окремих галузей і підприємств зарубіжним країнам;
- відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає;
- паливно-енергетична залежність від Росії;
- надмірний контроль економіки з боку українського уряду, що має ефект придушення того її сектору, що виробляє товар;
- криміналізація стосунків між державним установами і бізнесом, розподілення між класами найприбутковіших секторів економіки України;
- «відірваність» України від світової економіки.

Першоджерелом усіх криз є важливий феномен, властивий будь-якій розвиненій ринковій економіці, – так звані рефлексивні процеси. Найбільш відомі з них – процес підйому і спаду біржових цін. Інші, менш значні, але теж важливі для економіки, пояснюють зростання цін на нерухомість, поведінку вкладників банків, внутрішню нестійкість банківської системи у цілому.

Отже, кризи виникають у зв'язку з принципіальною нестійкістю цін, що сформувалися подібним чином. Маса вартості будь-яких цінних паперів, які зростають у ціні завдяки рефлексивним процесам, перевершує критичну, і досить випадкового поштовху, щоб запустити ланцюгову реакцію падіння цін.

Багато вимірність сучасної кризи в Україні свідчить, що глибина падіння вітчизняної економіки значно перевищує аналогічні показники більшості країн світу. Це пояснюється диспропорціональністю функціонування національної економіки, загостренням довготермінових системних протиріч:

- компенсацією надлишкового споживчого попиту стійким негативним сальдо торговельного балансу;
- залежністю низько технологічного експорту від кон'юнктури світового ринку;
- неефективністю фінансової системи і зростанням зовнішнього боргу.

Проведений аналіз демонструє, що специфіка національної економічної кризи визначається не лише впливом світової, а й структурними дисбалансами, нерозвиненим внутрішнім ринком, значним внутрішнім боргом, низьким рівнем науково-технологічної та інноваційної активності. Однак за умов формування

ефективної антикризової державної політики, спрямованої на трансформацію національної економіки у напрямі її модернізації, застосування інноваційно-інвестиційних моделей, використання значного внутрішнього потенціалу можна буде створити стабільну економічну систему.

Література:

1. Геєц В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / В. Геєц // Экономика Украины. – 2009. – № 2. – С. 5–24.
2. Никипелов А. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса / А. Никипелов, М. Головин // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 4–20.
3. Шинкарук Л.В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні /Л.В. Шинкарук // Економічна теорія. – 2010. – №2. – С. 61–70.

БУЛАТОВА О.В.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
проректор з наукової роботи
Маріупольського державного університету

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ КРАЇН В УМОВАХ ПОГІРШЕННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ

Стан розвитку світової економіки дозволяє визначити, що сучасний світ знаходиться на порозі нових багаточисельних і взаємопов'язаних проблем, поглиблення яких буде суттєво перешкоджати світовій динаміці, ефективному розвитку всіх країн світу. Світова економіка знов балансує на межі економічної кризи, наслідки якої можуть бути значно більшими ніж наслідки кризи 2008-2009 років.

Серед найактуальніших завдань, які сьогодні вирішують розвинуті країни світу – забезпечення економічного росту в умовах погіршення економічної кон'юнктури; забезпечення зайнятості, в сфері якої кризові явища вже досягли загрозливих масштабів; розв'язання боргових проблем, що загрожують фінансовій стабільності; інфляція, тиск якої негативно впливає на світове економічне зростання в цілому через зниження купівельної спроможності з боку всіх суб'єктів ринку – споживачів, бізнесу, держави. Окрім того, що проблеми розвинутих країн взаємно посилюють одна одну, погіршуючи перспективи економічного зростання, вони ще суттєво впливають і на розвиток країн, що розвиваються, які пов'язані з розвинутими країнами системою торговельно-економічних та фінансових відносин. Економіка країн, що розвиваються, залежить від нестабільної динаміки експортних цін; попиту на сировинні ресурси, які складають основу їхнього експорту; ефективності внутрішніх реформ, від яких залежить інтеграція країн, що розвиваються, до світового господарства.

Аналітичні прогнози розвитку світової економіки з боку міжнародних інституцій [3,4,7] обґрунтовують, що вплив шоків (подібних останній світовій кризі 2008-2009 років) буде посилюватись, в результаті чого світова економіка все частіше буде зіткнутися із соціальними та економічними проблемами розвитку. Основними факторами дестабілізації світової економіки стануть фінансові кризи, соціально-економічні потрясіння, зміна клімату, нестача ресурсів (в першу чергу енергетичних), кіберзлочинність (яка несе загрозу сталому функціонуванню інфраструктури), пандемії та геомагнітні зміни, локальний характер розвитку яких призводить до глобальних наслідків.

Формування глобальної багатополлярної системи супроводжується появою нових змін серед акторів міжнародних відносин, змінюються масштаби і спектр проблем розвитку світового господарства, виникають нові ризики та фактори невизначеності, вплив яких швидко змінюється від локального до глобального рівня. Основним фактором ризику стає економічна нестабільність [4]. Це фактично ще раз підтверджує тезу, що в сучасних умовах глобальної інтеграції світ стає взаємозалежною та взаємопов'язаною єдиною глобальною мережею, а інтенсифікація суспільних відносин призвела до особливої просторово-часової дистанційності, в результаті чого події, які виникають на локальному рівні знаходяться під впливом подій, що відбуваються в інших місцях і навпаки. Завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій сучасні ринки швидко засвоюють та поширюють знання та інформацію, однак саме інформаційний обмін, багатократно збільшуючи ефективність глобальної економіки, з одного боку, з іншого – посилює її вразливість.

Конкуренція в світовій економіці вимагає дій на трьох взаємодоповнюючих рівнях. Нові умови існування в умовах глобальної регіоналізації вимагають відповідного реагування та пошуку нових стратегічних підходів до систем регулювання та управління економічним розвитком на багаторівневій основі. Інтеграційна складова стратегії розвитку країн у мовах глобальної регіоналізації світу має враховувати одночасно три рівні: національний, регіональний, глобальний. Відповідно до цих рівнів визначається й інтеграційна складова розвитку кожної країни – учасника інтеграційного об'єднання, яка має охоплювати три рівня взаємообумовлених та взаємопов'язаних стратегічних цілей:

- (I) врахування цілей глобальної та регіональної інтеграції в стратегіях національного розвитку
- (II) створення конкурентоспроможної інституційної основи розвитку на регіональному рівні

(III) реалізація активної стратегії глобальної інтеграції.

Досягнення зазначених цілей сприятиме зміцненню відповідної регіональної архітектури, з її оптимальним включенням до глобального економічного простору. Фактично це зумовлює необхідність одночасного вирішення завдань розвитку на всіх трьох рівнях – національному, регіональному та глобальному в рамках стратегії розвитку.

Сучасні національні економічні концепції росту мають бути радикально переглянуто, оскільки їх сфокусовано, переважно, на визначення впливу політичних стратегій та інститутів на економічне зростання. Однак зростання не дорівнюється розвитку, саме тому ООН запропоновано нову економічну концепцію – концепція економіки розвитку людини [2], розвиток якої і стане основним індикатором ефективності реалізації будь якої стратегії на будь якому рівні. Саме тому, сталий розвиток, який зорієнтовано на людину, спільним рішенням керівників країн світу під час Конференції ООН з сталого розвитку РІО+20 (червень 2012 року) [1] визнано базовим курсом задля сталого та інклюзивного економічного зростання, соціального розвитку і охорони навколишнього середовища. Двадцять років потому, відповідно до «Плану дій ХХІ» (Ріо-де-Жанейро, 1992р.) 51 країною світу [5,6] розроблено відповідні національні стратегії на основі ключових принципів, запропонованих ООН, а саме: комплексного державного підходу, довгострокової перспективи, консультацій з усіма зацікавленими сторонами, реалістичності визначення цілей в економічній, екологічній, соціальній та галузевих, сферах, їх постійного моніторингу. Кожну стратегію розроблено з урахуванням економічних, соціальних, екологічних та культурних особливостей країн, тому не існує єдиного ідеального координаційного механізму для цих стратегій, однак всі вони мають забезпечувати соціально відповідальний економічний розвиток задля майбутніх поколінь.

Література:

1. Будущее, которого мы хотим [электронный ресурс] // Итоговый документ Конференции Организации объединенных наций по устойчивому развитию «РИО+20», Рио-де-Жанейро, Бразилия, 20–22 июня 2012г. – 66с. – Режим доступа: <http://www.uncsd2012.org/thefuturewewant.html>
2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2010. – 244с.
3. Future Global Shocks. IMPROVING RISK GOVERNANCE OECD [electronic resource] // Reviews of Risk Management Policies. – OECD Publishing, 2011. – 138p. – URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/24/36/48256382.pdf>
4. Global Trends 2025: A Transformed World [electronic resource]. – Washington: US Government Printing Office, 2008. – 99p. – URL: www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html
5. Good Practices in the National Sustainable Development Strategies of OECD Countries [electronic resource] // Sustainable Development Studies, 2006. – 35p. – URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/58/42/36655769.pdf>
6. National Sustainable Development Strategies. Division for Sustainable Development [electronic resource]. – URL: <http://www.un.org/esa/dsd/>
7. World Economic Situation and Prospects 2012 [electronic resource]. – United Nations publication, 2012. – 28p. – URL: <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp.htm>

ГАПАНЮК М.Л.,

ГУРЕВИЧ Т.Г.,

студенты II курса

специальности «Финансы и кредит»

Макеевского экономико-гуманитарного института

КОНЦЕПЦІЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Украина имеет значительный геополитический потенциал: благоприятные климатические, в частности агроклиматические, условия, выгодное географическое положение, достаточные природные ресурсы, высокий уровень образования и квалификации граждан, весомое культурно-историческое наследие. В результате предыдущей хозяйственной деятельности в Украине сложилась крайне нерациональная структура природопользования, которая является следствием накопления за многие десятилетия структурных деформаций хозяйства, доминирования природоемких отраслей промышленности, ресурсо- и энергоемких технологий, подавляющее использование невозобновимых природных ресурсов, сырьевой ориентации экспорта, избыточной концентрации производства в отдельных регионах государства. Нынешняя структура экономики в целом остается неэффективной и экологически опасной. Актуальность внедрения стратегии устойчивого развития в Украине обусловлена необходимостью стабилизации техногенной нагрузки на окружающую среду и решение комплекса экологических проблем в условиях социально-экономического роста.

Проблемы, связанные с моделированием устойчивого развития Украины, а следовательно, и обеспечение надежности и эффективности функционирования экономической системы государства как системного образования повышенного уровня сложности, занимают весомое место в теоретической и практической деятельности украинского социума и субъектов государственного управления как подавляющего

большинства стран, так и надгосударственных объединений. Поэтому качественное совершенствование сущности стратегии устойчивого развития является отождествлением политики с гарантом стойкости и необратимости экономического и социально-политического возрождения государства. Отмеченная проблематика на протяжении последнего десятилетия стала эпицентром реализации государственных усилий в Украине [1].

Разработка стратегии устойчивого развития для Украины должна быть основана на тщательном, всестороннем изучении существующего состояния нашего общества, а также на анализе потенциальных возможностей его улучшения. Для успешной реализации идей устойчивого развития в Украине необходимо следующее: информирование всех слоев населения о проблемах устойчивого развития; смена приоритетов при разработке экономической, промышленной, энергетической, сельскохозяйственной политики (необходимо реформировать налоговую систему, поддерживать развитие малого бизнеса, привлекать внутренние и внешние инвестиции); формирование эффективной внешней политики; совершенствование нормативной базы; использование новых информационных технологий для обмена информацией по устойчивому развитию, для создания баз данных и моделирования локальных социально-экономических и экологических систем; развитие местного самоуправления. По мнению экспертов, надо передать часть полномочий местным властям. Поскольку в силу своих полномочий в области планирования, инвестиций, регулирования, контроля и исполнения решений, они являются самыми близкими к гражданам органами, то есть органами, которые могут непосредственно реагировать на пожелания и устремления своих избирателей. Процесс устойчивого развития городов позволит обеспечить городским властям обратную связь, показывая, какие виды деятельности ведут к сбалансированности городского развития, а какие, наоборот, препятствуют этому [2].

С учетом вышесказанного можно определить ключевые проблемы, решение которых необходимо для последующего согласования внутренних и внешних факторов устойчивого экономического развития отечественной экономики [3]:

первая проблема – это развитие энергетической сферы, поскольку наличие соответствующих объемов нефти, газа и другого энергетического сырья является основой обеспечения стабильного экономического развития страны и поддержки расширенного процесса воспроизводства;

вторая проблема – это влияние процесса глобализации на развитие финансово-банковской и валютной системы Украины, стабильность которых является одним из условий последующего развития национальной экономики;

третья проблема – это создание отечественного инновационно-инвестиционного потенциала. Как известно, одним из самых перспективных факторов экономического развития являются инновации и информационные технологии, в частности новейшие формы организации бизнеса посредством использования глобальной электронной системы. Однако из-за недостаточной материальной обеспеченности и психологической неподготовленности развитие этих процессов в экономике Украины блокируется;

четвертая проблема – это дерегулирование предпринимательской деятельности, либерализация деловой активности и создания конкурентной среды, как действенных факторов экономического роста. Экономическая политика государства должна направляться на устранение бюрократизма и проявлений коррупции, на сужение теневого сектора экономики;

пятая проблема – это определение Украиной своего места в системе мирохозяйственных связей и направлений региональной и международной интеграции, согласования внешних и внутренних интересов государства.

Целью устойчивого развития Украины является прекращение деградации естественных экосистем и обеспечение высокого уровня и качества жизни нынешних и будущих поколений жителей Украины на основе внедрения новой модели экономики на принципах сбалансированного природопользования. Достижение этой цели отвечает мировоззренческим ценностям и культурным традициям украинского народа, а также международным обязательствам Украины.

Практическая реализация перехода Украины к устойчивому развитию предопределена как влиянием Украины на глобальные процессы, так и обратным влиянием. В этих условиях в основу действия механизмов реализации перехода к устойчивому развитию должен быть заложен принцип обеспечения многоуровневой системы действий и мероприятий. Эти действия направлены на минимизацию негативных внешних факторов, которые действуют на межгосударственном и внутригосударственном уровнях, а также действия активного, конструктивного характера, которые обеспечивают реализацию мероприятий по созданию новых ресурсов и условий обеспечения устойчивого развития страны, усиления ее конкурентных позиций на международной арене, росту экономического потенциала, социального развития, улучшения экологической ситуации в пределах ее территории.

Реализация перехода Украины к устойчивому развитию будет способствовать: уменьшению антропогенной нагрузки на окружающую среду и внедрению сбалансированного природопользования; прекращению деградации окружающей среды и сохранению биологического и ландшафтного многообразия; повышению конкурентоспособности национальной экономики; экологизации всех отраслей экономики; структурной перестройке экономики страны в направлении роста доли высокотехнологичных видов экономической деятельности и уменьшения доли ресурсо- и энергоемких производств; созданию благоприятных условий для развития социально и экологически ответственного бизнеса; повышению уровня и

якості життя населення і особистісного розвитку людини; підвищенню продуктивності праці; захисту здоров'я населення від негативних факторів навколишнього середовища і зростанню тривалості життя; підвищенню рівня соціальних стандартів і гарантій; збереженню історичного і культурного спадщини українського народу; вдосконаленню нормативно-правового забезпечення сталого розвитку; зміні моделей виробництва і споживання на основі традиційних цінностей і новітніх способів природопольовання; захисту національних інтересів України; розвитку громадянського суспільства; зміцненню партнерства органів державної влади і місцевого самоврядування, бізнесу, науки і інститутів громадянського суспільства в реалізації політики сталого розвитку України; реалізації політики сталого розвитку на регіональному рівні і зменшенню регіональних диспропорцій [4].

Підводячи підсумок усього вищесказанному, можна сказати, що Україна має потенціал для становлення на шлях сталого розвитку, однак для реалізації цього потенціалу необхідно прикласти немало зусиль, особливо в сфері формування нового типу мислення у жителів України. Зусилля, які здійснюються на всіх рівнях, повинні знайти підтримку законодавчих і виконавчих державних органів влади.

Література:

1. Хвесик М. А. Стратегічні імперативи раціонального природокористування в контексті соціально-економічного піднесення України: [монографія] / М. А. Хвесик. – Донецьк: Юго-Восток Лтд, 2008. – 496 с.
2. Белінська Я. Формування пріоритетів економічного розвитку України / Я Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №2. – С. 25-27.
3. Довгаль Е.А. Проблеми формування оптимальної стратегії економічного розвитку України в умовах глобалізації / Е.А. Довгаль, Г.В. Довгаль // Україна в системі світових економічних процесів [Текст] Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 17-18 грудня 2009 року. – Х.: МСУ. Харків, 2009. – С.15 – 18.
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.

КАРПУХІНА Ю.С.,
студентка III курсу
спеціальності «Менеджмент»
Маріупольського державного університету

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Згідно з доповіддю ООН за 1999 рік “Глобалізація з людським обличчям” завданнями на XXI ст. передбачено, “щоб глобалізація слугувала інтересам людини, а не тільки зростанню прибутків компанії” [2].

Проблема глобалізації породжує протиріччя розвитку, різко підвищилися масштаби впливу діяльності суспільства на соціально-економічний розвиток країн також на нерівномірним розвитком регіонів однієї країни.

Реалізація глобальних проблем викликає необхідність інтеграційних процесів міжнародної співпраці, з поєднанням перетворень всіх галузей економіки та суспільного життя країни.

Метою даної доповіді є відображення існуючих проблем та пошук ефективних рішень згідно вітчизняних та іноземних досліджень цієї діяльності.

Завданнями роботи є:

- Аналіз поточної діяльності у сфері продовольчої безпеки;
- Пошук рішень до вирішення існуючих проблем в умовах глобалізації.

Проблеми глобалізації, як підкреслює М. Кастельс, є те що глобальна економіка є історичною реальністю, яка відрізняється від світової економіки і під якою розуміється система, де процес накопичення капіталу відбувається по всьому світі, і яка існує з XVI ст. Глобальна економіка це економіка, що здатна працювати як “єдина система” в режимі реального часу “в масштабі всієї планети” [3].

Досліджуючи процеси розвитку глобалізації, О.Білурус сформував закон глобалізації як низку постулатів, що є складовою частиною цього закону. Однак серед них немає продовольчої проблеми [1].

Глобалізація продовольчої безпеки – це процес консолідації зусиль світового суспільства по збільшенню обсягів продуктів харчування, достатніх для задоволення потреб суспільства.

Дослідження динаміки розвитку світового господарства за останні роки викликає тривогу щодо адекватної уваги до розв'язання світової продовольчої проблеми. Роль сільського господарства в світовій економіці постійно зростає, що зумовлено багатьма причинами основною з яких є постійне зростання чисельності населення.

Продовольча безпека передбачає забезпечення населення країни високоякісними продуктами харчування та гарантоване достатнє харчування. Продовольча безпека залежить від стану національного агропромислового

комплексу та його підтримки державою, земельного законодавства, форм власності та господарювання, а також платоспроможність населення. Вона зумовлює як стабільність, так і якість генофонду нації [5].

На нашу думку у продовольчій сфері вже закладена система у вигляді зернових та агарних бірж. Необхідно тільки об'єднати їх відповідним електронним зв'язком для проведення закупівель-продажу зерна в масштабі реального часу з урахуванням потреб у продовольчому зерні, добривах та засобів захисту рослин відповідних регіонів чи країн.

Застосовуючи систему ескалації митних тарифів у міру підвищення ступеня переробки продукції, що експортується бідними країнами, багаті держави намагаються утримувати бідні країни в становищі залежних сировинних придатків.

Виходячи з цього можливо зазначити, що сучасна політика глобалізації формується за “доктриною Локка” її суть виходить з наступного: “Держава, яка найбільш послідовно пропонує принципи Сміта для використання в інших країнах, відмовилася від них із самого початку свого існування” [3].

Бідним країнам перед якими стоїть проблема продовольчої безпеки, треба протистояти можливому розвитку подій в такому напрямі за рахунок використання допомоги міжнародних організацій та установ. Також необхідно створювати законодавчу базу для запобігання негативного впливу транснаціонального “економічного імперіалізму”, а також сприяти розвитку власного сільського господарства.

Якщо оцінювати вітчизняних товаровиробників як постачальників продовольства для населення України, то доводиться констатувати факт великої кількості ризиків банкрутства галузей АПК у конкурентній боротьбі із світовими товаровиробниками донної галузі.

Міністерством аграрної політики України та Українською академією аграрних наук розроблено Проект “Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року” в якому зазначено, що продовольча безпека держави передбачає захищеність життєво важливих інтересів громадян, за якої держава гарантує фізичну і економічну доступність до життєво важливих якісних та безпечних продуктів харчування відповідно до наукового обґрунтування наборів, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та гарантує продовольчу незалежність держави [4].

Глобалізація продовольчої безпеки України повинна включати в себе не тільки вертикальні рівні, але й горизонтальні зрізи її забезпечення. Можливо зазначити що до ознак продовольчої безпеки в умовах глобалізації як критерію сталого розвитку країни повинні відноситися: наявність продовольства, яка забезпечується муніципальною та приватною сферами закупок, зберігання, оптовою і роздрібною торгівлею продукцією сільського господарства та харчової промисловості; стабільність галузевих ринків продовольства, яка гарантується сферою накопичення страхових запасів основних продуктів харчування; доступність продовольства, яка визначається, передусім, рівнем та динамікою реальних доходів і структурою виплат споживачів; якість продовольства, яка підтримується сертифікацією сільськогосподарського та переробного виробництва, контролем джерел надходження, місць зберігання і реалізації продовольчої продукції, в тому числі з метою запобігання поширення інфекційних хвороб.

Для досягнення та забезпечення умов продовольчої безпеки в умовах глобалізації на державному рівні необхідно здійснити наступні кроки: здійснювати щоквартальний моніторинг та прогнозування основних продовольчих балансів та тенденцій розвитку продовольчого ринку країни; укладати прямі контракти із сільськогосподарськими товаровиробниками на закупку продовольства; намащувати обсяги інвестиційної діяльності зі зберігання, переробки та доведення продовольчої продукції до споживачів, формування товарно-кредитних корпорацій; посилити вплив на ринкові механізми за допомогою встановлення цін на сировину і кінцеву продукцію, квотування виробництва; сприяння становленню міжрегіональних оптових ринків, вдосконалити механізм регулювання розподільних процесів на оптовому ринку.

Література:

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека та значення агропромислового грибівництва в її забезпеченні // Загальні проблеми економіки. - 2008. - № 11. - С. 21-25.
2. EFSA Европейское агентство по продовольственной безопасности [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://www.icqf.eu/ru/EFSA.php>
3. Iapp J. (2009). The Global Food Crisis And International Agricultural Policy: Which Way Forward? Global Governance 15 (2009). - p. 299-312
4. Лузан Ю.Я., Ситник В.П., Саблук П.Т Проект “Комплексна програма розвитку українського села на період до 2015 року”. “Економіка АПК” №1, 2007, с.11
5. Власов В.І. Глобалізація і глобальна продовольча проблема // Економіка АПК. – 2004. - №1. С.15-22.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В 2013 - 2015 ГОДАХ

Краткосрочные тенденции экономического роста в Украине существенно будут зависеть от конъюнктуры мировых товарных рынков. В среднесрочной перспективе влияние внешних условий должно уменьшиться за счет переориентации структуры национальной экономики на реализацию приоритетов социальной политики и качественного улучшения ее технологического уровня.

Перспективы развития экономики Украины в 2013-2015 годах определяться условиями торговли на мировых товарных рынках, результативностью мероприятий по активизации роста в развитых странах, привлекательностью Украины для прямых и портфельных инвесторов, сохранением приоритетов экономической политики после выборов в Верховный Совет Украины.

Среднесрочные тенденции развития национальной экономики будут формироваться под влиянием процессов разрешения долгового кризиса в зоне евро, наращивания производственных мощностей развивающихся экономик, и будут определяться результативностью реформирования бизнес-климата в Украине, инвестиционной отдачей капиталовложений, освоенных в рамках программ, реализованных в посткризисный период правительством и частным сектором, процессами накопления ресурсов, необходимых для реализации реформ социальной сферы, и эффективностью их освоения для системного решения задач реформирования.

На фоне медленных темпов посткризисного восстановления, достижение показателя темпа роста ВВП на уровне 3,4%, который положен в основу бюджета 2013 года, основывается на постепенном увеличении загрузки существующих производственных мощностей и приближение ВВП к его потенциальному уровню.

Средства достижения таких темпов в Украине будут зависеть:

- от политики поддержки экономического роста, которую будут реализовывать развитые страны с целью достижения бюджетной консолидации и решения долгового кризиса;
- от политики поддержки конкурентоспособности экспорта развивающимися странами;
- от активности инвесторов на мировых рынках капитала и их склонности к рискам;
- от возможных корректировок политики реформирования национальной экономики после выборов в Верховный Совет Украины.

Завершение избирательного процесса в Верховный Совет Украины и относительная удаленность подготовительной кампании к президентским выборам 2015 года будут способствовать уменьшению неопределенности внутренней среды и уменьшению негативных ожиданий субъектов экономики.

Наиболее вероятным подходом к разрешению долгового кризиса и преодолению ограничений роста, которые возникли в развитых странах вследствие этого явления, будет стимулирование экономического роста развитыми странами путем использования средств адаптированной денежно-кредитной политики, которая предусматривает увеличение предложения денег из-за снижения процентных ставок. Это позволит закрепить тенденции постепенного ослабления денежных единиц этих стран и будет способствовать увеличению предложения инвестиционных ресурсов на глобальных финансовых рынках и рынках биржевых товаров. По консервативным оценкам, в результате использования таких инструментов темпы роста в зоне евро могут достичь около 0,5%, в США - 1,9%.

Наращивание мощностей развивающихся стран, гибкая валютная политика и мощный приток капитала способствовали укреплению эндогенного потенциала роста этих экономик и повышению их устойчивости к шоковым явлениям. Однако риски, связанные с замедлением инвестиционной активности в Китае, могут негативно сказаться на динамике экспорта развивающихся экономик, и, соответственно, привести к структурным сдвигам в их внешнеторговых балансах. Под влиянием указанных рисков темпы роста мирового ВВП прогнозируются на уровне 3,2%.

При таких внешних условиях основные источники экономического роста и перспективы развития национальной экономики в 2013-2015 годах будут формировать следующие тенденции:

1. Восстановительный рост промышленного производства

Из-за медленных процессов посткризисного восстановления уровень промышленного производства пока не вернулся к докризисным объемам. Это позволяет сделать вывод о неполной загрузке производственных мощностей, которые были задействованы в производстве промышленной продукции в докризисный период.

Обеспечение даже умеренных темпов роста отечественного промышленного производства (на уровне 4-5%) в 2014-2015 годах потребует значительных капитальных вложений уже в 2013 году и достижению нормы накопления капитала на уровне не меньше 22%.

Ограничивающими факторами роста отечественного промышленного производства в 2013 году будут оставаться низкий технологический уровень продукции и производственных процессов и слабо

диверсифицированная отраслевая структура промышленности. Из-за отсутствия ощутимого прогресса в освоении новых технологий и продукции, перспективы роста отраслей промышленности на краткосрочный период, прежде всего, определяются внешними конъюнктурными факторами, что повышает уязвимость отечественной промышленности до шоковых явлений внешней среды.

Риски развития промышленности в 2014-2015 годах связаны с медленными процессами модернизации производств, обновления производственных мощностей, внедрения прогрессивных технологических решений и инновационных продуктов. В условиях низких темпов накопления основного капитала отечественные производители могут потерять конкурентные позиции и на внутреннем, и на внешнем рынках.

2. Медленное улучшение условий внешней торговли

В условиях неопределенности развития мировой экономики, связанной с рисками обострения долгового кризиса зоны евро, замедление инвестиционной активности в Китае и обострение конкуренции на внешних рынках остается вероятным значительное замедление темпов роста экспорта в 2013-2014 годах.

Ограничением развития экспорта в 2013 году будет оставаться низкая добавленная стоимость экспортоориентированных производств и технологическая структура выпуска, которая характеризуется высоким уровнем зависимости от импорта. В частности, при прогнозируемых реальных темпах прироста объемов экспорта на 4,5% экспортоориентированные производства будут стимулировать увеличение импорта на 3%. При этом не учитывается инвестиционный импорт, который остро необходим для обеспечения развития этих производств в среднесрочной перспективе.

Рост импорта в краткосрочной перспективе будет определяться факторами спроса на продукцию промежуточного, конечного потребления и интенсивностью инвестиционных процессов. В условиях медленной динамики роста цен на биржевые товары в 2013 году ценовая динамика импорта останется прогнозируемой.

3. Опережающий рост частного потребления

Вероятнее всего, опережающие темпы роста частного потребления в 2013 году будут оставаться неосвоенным потенциалом развития национальной экономики.

Неуверенность в устойчивости потребительского спроса и постоянные девальвационные ожидания сдерживают субъектов экономики относительно взятия на себя риска инвестирования в новые производства. Незначительное замедление роста доходов населения, который ожидается из-за эффекта высокой базы текущего года, не позволит преодолеть указанные внешнеторговые диспропорции. В условиях увеличения предложения импортируемых потребительских товаров на внутреннем рынке, которое имеет место благодаря внедрению норм ВТО, замедление роста доходов населения может не повлиять на темпы роста потребительского импорта, однако привести к сокращению потребления отечественных товаров и уменьшить их долю на внутреннем потребительском рынке.

Девальвация как средство краткосрочных корректировок внешних дисбалансов будет иметь негативные средне- и долгосрочные последствия для развития отечественного предложения на внутреннем рынке. Несколько усилив ценовые конкурентные преимущества отечественных производителей в отношении импорта в краткосрочной перспективе, такой импульс приведет к сокращению объемов потребления в реальном выражении, и, соответственно, свертыванию инвестиционных проектов и планов освоения отечественных производств. Кроме того, это приведет к удорожанию инвестиций, которые предусматривают привлечение в Украину новых технологий, что негативно скажется на сроках реализации инвестиционных проектов, будущей цене продукции, и, соответственно, ее конкурентоспособности.

4. Опережающие темпы накопления основного капитала

С целью достижения прогнозных темпов роста в 2013 году, при указанных сценарных условиях, темпы роста инвестиций должны обеспечивать увеличение нормы накопления капитала, по крайней мере, до 20%.

Хотя такая норма накопления является недостаточной для выхода экономики на устойчивую траекторию развития в среднесрочной перспективе, обеспечения даже такого уровня в условиях ограниченности собственных ресурсов предприятий для целей инвестирования может оказаться сложной задачей.

Из-за низких показателей Украины в ведущих мировых рейтингах состояния коррупции, бизнес-среды и конкурентоспособности в 2013 году не следует рассчитывать на привлечение в Украину значительных объемов частных капиталов, которые не связаны с резидентами страны. Однако, в условиях высокой вероятности сохранения политической стабильности в прогнозном периоде, наличия достаточно высокой отдачи на инвестированный капитал и неопределенности относительно перспектив решения долгового кризиса Еврозоны, приток в Украину капитала контролируемых иностранных корпораций может частично обеспечить финансирование запланированных инвестиционных процессов и сбалансированность внешнего сектора.

Вместе с тем, учитывая ограниченность таких ресурсов, их инвестиционный потенциал может быть исчерпан в краткосрочной перспективе. Поэтому формирование устойчивых тенденций ускоренного роста инвестиций и накопления ресурсной базы для реализации социальных и экономических реформ в 2014-2015 годах требует радикального улучшения бизнес-климата с целью формирования благоприятных условий для всех категорий иностранных инвесторов в Украине.

Учитывая указанные риски развития национальной экономики в 2013-2015 годах, повышается роль мобилизации имеющихся ресурсов для преодоления структурных ограничений и реализации реформ

социальной сферы. Учитывая жесткие внешнеэкономические условия 2013 году, усиливается роль правительства в обеспечении развития и реформирования экономики в среднесрочной перспективе.

СМЕТАНКИНА А.С.,
студентка IV курса
специальности «Международная экономика»
Донецкого национального университета

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

В современном мире состояние независимости страны оценивается с точки зрения множества аспектов, это вынуждает страны серьезно задуматься о собственной безопасности в контексте обеспеченности энергоресурсами, ведь без энергетики невозможно функционирование экономики страны. Тем не менее, энергетическая безопасность является одной из самых слабых составляющих экономической безопасности Украины. Высокая энергоемкость отечественной экономики и зависимость от импорта топливно-энергетических ресурсов уменьшает конкурентоспособность украинской продукции, возрастает нагрузка на государственный бюджет, увеличивается отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, которое в конечном итоге негативно влияет на развитие социальной сферы государства.

Актуальность рассмотрения вопросов энергетической безопасности обусловлена ростом потребления ресурсов, прогрессирующим истощением природно-ресурсного потенциала, для Украины в частности – значительным подорожанием импортируемых ресурсов, низкой эффективностью их производства, транспортировки и потребления, отсутствием активной политики энергосбережения в стране.

Вопросами энергобезопасности занимались такие отечественные и зарубежные ученые как Ю. Макогон, В. Баранник, В. Мамалыга, М. Краснянский, В. Вербинский, Н. Воропай, С. Ермилова., В. Геец, И. Дияк, И. Недин, Ю. Косов, А. Торопыгин и др. Однако данная отрасль очень динамична и специфична для каждой страны, что обуславливает необходимость рассмотрения данной темы.

Целью данной работы является анализ состояния энергобезопасности Украины и рассмотрение предложений повышения энергоэффективности, энергобезопасности и экологической гармонизации Украины.

Существуют различные подходы к трактовке понятия «энергетическая безопасность». Мировой энергетический совет раскрывает его сущность как «уверенность в том, что энергия будет в распоряжении в том количестве и того качества, которых требуется при данных экономических условиях». [1].

По мнению отечественных ученых понятие «энергобезопасность» включает:

- обеспечение в нормальной ситуации бесперебойного снабжения потребителей экономически доступными энергоресурсами приемлемого качества, а в экстремальных ситуациях - гарантированного удовлетворения минимально необходимой потребности жизненно важных потребителей;
- обеспечение эффективного использования энергоресурсов, которое оказывает содействие переходу экономики страны на энергосберегающий путь развития, снижению энергоемкости выработанной продукции;
- удовлетворение требованиям экологической и производственной безопасности, обеспечение минимизации вредных влияний энергетики на человека, окружающую среду и техносферу [2].

Таким образом, энергетическая безопасность государства определяется ее возможностями гарантировано обеспечивать свои текущие и перспективные потребности в качественной и экономически доступной энергии с учетом вероятностей особых режимов функционирования экономики в чрезвычайных ситуациях. Основой энергетической безопасности является стабильное развитие собственного топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и эффективное использование энергии на основе широкого использования энергосберегающих, эколого-безопасных технологий в производстве и быту.

Острота постановки проблемы энергобезопасности в Украине подтверждается тем, что в 2012 году потребление энергии составило: около 11 млн. т нефтепродуктов (объемы производства - 4 млн. т); около 55 млрд. куб. м природного газа (добыча составляет 20 млрд. куб.м); 30 млн. т импортного коксующегося угля.

Рассмотрим данные о производстве и потреблении энергии за 9 месяцев 2013 года. (Табл. 1).

Судя по данным таблицы можно сделать вывод о том, что Украина относится к энергодефицитным странам, удовлетворяя на протяжении последних лет за счет собственной добычи потребности в природном газе на 44%, в нефти – на 24%, и импортирует значительную часть ресурсов. За 9 месяцев 2013 года Украина произвела электроэнергию сверх своих потребностей и часть экспортировала. Но, несмотря на это, все еще чрезвычайно важным является вопрос поиска путей реализации политики энергосбережения в Украине. Для этого была принята в 2006 году и дополнена в 2012 году Энергетическая стратегия Украины до 2030 года, одной из целей которой является снижение удельных затрат в производстве и использовании энергопродуктов за счет рационального их потребления, внедрение энергосберегающих технологий и оборудования, рационализация структуры общественного производства и снижение удельного веса энергоемких технологий.

Таблиця 1

Структура обеспечения потребностей Украины в энергоресурсах в 2013 году [3]

Показатели	Январь-сентябрь 2013 г.	По сравнению с январем- сентябрем 2012 г.	
		+ / -	%
А	Б	В	Г
Электроэнергия (млн. кВт·ч)			
Производство	141 801,9	-4 078,3	97,2
Экспорт	7 455,0	299,2	104,2
Потребление (нетто)	108 702,8	-3 517,2	96,9
Уголь (тыс. тонн)			
Добыча	61 506,5	-2 720,1	95,8
Потребление теплостанциями	27 306,9	-1 542,5	94,7
Нефть (тыс. тонн)			
Добыча с газовым конденсатом	2 302,9	-133,9	94,5
А	Б	В	Г
Поставка нефти на НПЗ Украины	2 297,9	-864,4	72,7
в т.ч. импорт нефти	320,2	-955,8	25,1
Производство нефтепродуктов	1800,1	-1170	61,3
Потребление нефтепродуктов	7307,9	-493,3	80,9
Переработка нефти на НПЗ Украины и Шебелинском ГПЗ	2 365,4	-1 225,9	65,9
Транзит нефти	11 685,6	1 025,3	109,6
Газ (млн. м³)			
Добыча	15 605,6	491,9	103,3
Потребление	34 695,1	-2 701,1	92,8
Импорт	19 711,8	-4 868,3	80,2
Транзит	62 514,6	-238,2	99,6

Опираясь на положения стратегии и учитывая мировой опыт, можно назвать следующие направления политики повышения энергобезопасности, энергоэффективности и экологической гармонизации для Украины:

-Поощрение фискальными методами внедрения энерго- и экоинновационных технологий, низкоэнергоемкого оборудования, использовании вторичных энергоресурсов и штрафных санкций при превышении нормативных лимитов в производственном энергопотреблении.

-Пропаганда экономии энергии в коммунальной сфере и промышленности.

-Финансирование НИОКР в сфере использования и экономии энергоресурсов.

-Внедрение новых технологий отраслевого производства, имеющих низкий уровень энергозатрат и являющихся экологически приемлемыми. К таким можно отнести струйно-нишевую технологию экономного сжигания газа (СНТ), рапсовые плантации для производства биодизеля, строительство заводов по производству биоэтанола, биодизеля, по переработке угля в синтетическую нефть и т.д.

-Усиление требований стандартизации, нормирования и сертификации в сфере энергопотребления, приближение их к европейским стандартам.

Таким образом, можно сделать вывод, что Украина в значительной степени зависит от импортируемых энергоресурсов и это та проблема, которая требует немедленного решения. Основными компонентами эффективной энергетической политики выступают: энергобезопасность, энергоэффективность, энергосбережение и экологическая гармонизация. Реализация указанных мероприятий станет залогом существенного повышения эффективности государственной политики по энергосбережению и в конечном итоге обеспечит сокращение энергоемкости национальной экономики, повышение энергетической безопасности и конкурентоспособности Украины.

Литература:

1. Energy Dictionary / World Energy Council. – Paris: Souve SI, 1992. – 736 p.
2. Амелиницька О.В. Концептуальні основи енергетичної безпеки промислового підприємства / О.В. Амелиницька, Т.Б. Надтока // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2002. – 212 с.
3. Официальный сайт Министерства энергетики и угольной промышленности Украины. - Режим доступа [http://mre.kmu.gov.ua]. Назв. с экрана: «Міністерство енергетики та вугільної промисловості України».
4. Гордієнко В.П. Енергетична складова в системі економічної безпеки України. / В.П. Гордієнко // Інноваційна економіка. – 2012. - №4. – С. 33-36.
5. Енергетична стратегія України до 2030 року [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України №145 від 15 березня 2006 р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА: ПОЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

БУШУСВ Г.О.	Економічна політика Башара Асада, як чинник громадянської війни в Сирії.....	4
ГАЙДУК А.Ю.	Проблемы участия Украины в мировых интеграционных процессах.....	5
КОТОВ А. ЛІХУША Н.М.	Економічна роль південно-китайського моря в АТР на сучасному етапі... Соціально-політичні аспекти інтеграційних та глобалізаційних процесів в Україні.....	7 8
ПЕТРЕНКО Г.П.	Інтеграція України в ЄС: перспективи та загрози	9
ПОХИЛЬКО Ю.В.	Особливості інтеграції України у світовий економічний простір.....	11
ПРОТОЛЮК В.С.	Інфраструктура сучасних міжнародних економічних відносин.....	12
САВКА О.В.	Внутрішньоекономічний простір Польщі в умовах децентралізації та інтеграції в ЄС.....	14
СОРОКА Д. И.	Интеграция на пространстве СНГ как вектор внешнеполитического курса Украины.....	15
СУВЕРТАК Я.В.	Економічні відносини України з країнами СНД.....	17
ТРОФИМЕНКО М. В.	Трансформація дипломатичної служби Китайської народної республіки як необхідність закріплення статусу провідної економіки світу.....	18

СЕКЦІЯ РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІ ТА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ

БАЛИШЕВА А.В.	Транснаціональні корпорації як головна рушійна сила процесу глобалізації	25
БЕРФМАН В.Е.	Вплив інтеграційних процесів на економічний розвиток країн.....	26
БРУХ О.О., ГОЛЕМБІОВСЬКА Ю.Р.	Транскордонне співробітництво України.....	28
БУРДІНА І.І.	Європейська інтеграція України на сучасному етапі: проблеми та протиріччя.....	30
ВОРОБІЙОВ Є.Г.	Інтеграційні пріоритети України.....	31
ДАВИДОВА М.С.	Аналіз торговельного співробітництва НАФТА з країнами Латинської Америки та Карибського басейну.....	33
Д'ЯЧКОВА О.П.	Сутність та фактори розвитку міжнародної економічної інтеграції.....	35
ЗАННЕС А. ИСРАЕЛЯН М.Ф.	Особливості інтеграції України в Європейський союз..... Перспективи интеграции Украины в Европейский или Таможенный Союзы.....	36 38
КАЙДА О.В.	Економічна інтеграція в рамках азійсько-тихоокеанського регіону у другій половині ХХ – на початку ХХІ століття на прикладі Нової Зеландії.....	40
КЛЮЧАГІНА А.В.	Особливості формування європейського регіону в системі світового господарства.....	41
КОВАЛЬОВ С.В.	Торговельна інтеграція країн азійсько-тихоокеанського регіону: сьогодення та перспективи розвитку.....	43
КОРАБЛІН В. Б. МОРОЗ М.А.	Особливості розвитку європейської моделі регіональної інтеграції..... Напрями вдосконалення українсько-польського транскордонного співробітництва.....	45 47
МОРОЗОВА Ю.А.	Фактори розвитку міжнародного співробітництва країни.....	48
МОСКОВА В.А.	Транснаціональні корпорації, їх місце і роль у світовому господарстві.....	50
НАБОКА А.Ю.	Перспективи економічного співробітництва в рамках АСЕАН.....	52
ОЛФЕРЧИК К.І.	Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні.....	53
СОЛОД Л.В.	Євроінтеграційне спрямування розвитку України в умовах посилення процесів глобалізації.....	56

ТЕРЕЩЕНКО А.О.	Проблеми економічної інтеграції Чеської Республіки до Європейського Союзу.....	58
ТІТОВА Я.В.	Аналіз сучасного стану економічних відносин України з країнами ЄС.....	59
УЗУН В.В.	Азіатсько-Тихоокеанський регіон в системі світового господарства.....	61
ЧОРНА Ю.І.	Інтеграція України у світову економічну систему.....	63
ШАПОВАЛОВА Я.В.	Українсько-молдовські відносини в контексті розвитку Єврорегіону «Нижній Дунай»	64
ШУГУНОВА Г.М.	Особливості розвитку міжнародних інтеграційних процесів.....	65

СЕКЦІЯ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

АТАМАНЧУК З. А.	Проблеми та перспективи розвитку економіки України в умовах членства у СОТ.....	68
БАЛАБАНОВА Н.В.	Оцінка ефективності зовнішньоторговельної політики України.....	69
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Розвиток зовнішньоекономічних відносин України та Італії.....	70
БЕРЕЗІНА А. Г.	Теоретичні основи дослідження процесів міжнародної міграції робочої сили.....	72
БРАНАШКО Н.Л.	Особенности международной миграции рабочей силы Республики Молдовы.....	73
ВОЛОНІЦ А.Г.	Становлення економічної співпраці між РФ та США за часів президента Б.Єльцина (1991-1999рр).....	74
ГАРБУЗ В. Н.	Молодые специалисты на рынке труда.....	75
ГУСЕЙНОВА А.	Особенности экономического сотрудничества между Украиной и Польшей.....	77
ДУБЕНЮК-ПАНАЙОТОПУЛУ Я.А.	Особливості післявоєнного етапу розвитку міжнародної торгівлі.....	79
ЗАХАРОВА О. В.	Прогнозні оцінки участі України у системі міжнародних торговельних відносин.....	81
ІВАНІК Ю.О.	Удосконалення системи регулювання міжнародних міграційних процесів...	83
ІВАНОГЛУ Н.Л.	Досвід ФРН у формуванні стратегічних взаємозв'язків між провідними державами-членами ЄС.....	85
ІМАНОВА А.С.	Характеристика російсько-американських відносин у сфері економіки.....	86
КОБЗЄВА К.І.	Україно-польські відносини як один з напрямів євроінтеграційного розвитку України.....	88
КОСІВЧЕНКО М.	Оцінка зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами СНД.....	89
КУДРЯВЦЕВА І.А.	Розвиток зовнішньоекономічних відносин України в умовах глобалізації...	91
РАДЧЕНКО Г. М.	Особливості участі України в міжнародній торгівлі товарами.....	93
СКОРБЛЮК О.Д.	Аналіз впливу СОТ на показники зовнішньої торгівлі України.....	96
СТРИЖЕНКО О. М.	Формування в Україні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	97
ТІТОВА А.М.	Оцінка зовнішньої торгівлі України в умовах членства у СОТ.....	99
ТРОФІМЕНКО Я.Г.	Україна на світовому ринку товарів та послуг.....	101
ХОЦЬКА Я.О.	Розвиток зовнішньоторговельних відносин України з ЄС.....	104
ЧАГАН Т.О.	Еволюція формування та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країн Європейського Союзу.....	106

СЕКЦІЯ

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ КРАЇН НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

БОБРОВА А.С	Сучасний стан ринку валютних операцій в Україні.....	108
ГОЛОМАЗОВА Д.О.	Проблеми конфіскаційної системи оподаткування України.....	109
ГУБСКАЯ И.В.	Особенности влияния банковской системы на развитие кипрского кризиса.	112

ДУМБРАВАНУ Л.Н.	Принципы финансирования предприятия в контексте финансовой политике.....	114
КАЗАК Я.Я.	Совершенствования финансового механизма управления компанией для обеспечения финансовой стабильности.....	115
КАЛАЧИГИН Г.М.	Современные проблемы фондового рынка Украины.....	117
КАТРИЧ А.В.	Сучасний стан співробітництва України з групою Світового банку....	118
КОНСТАНТИНОВА В.Є.	Формування фондового ринку України в контексті світових тенденцій розвитку ринків цінних паперів.....	120
КОРНИЦЬКА М.	Особливості розвитку банківських установ в Україні.....	123
КОРОБКОВА Я.В.	Фінансова політика підприємства.....	125
КРАВЧЕНКО М.А.	Проблеми та перспективи інтеграції України у глобальний фінансовий ринок.....	127
КРЕКОВА О.О.	Дослідження активізації ринку фінансових послуг в Україні як інструменту загального стимулювання економічного зростання.....	129
ЛИСЕНКО О.	Аспекти регулювання діяльності іноземних банків в Україні.....	130
ЛОПОТЕНКО В.П., ПОСТОЛАКЕ (ДОГОТАРЬ) В. М.	Секьюритизация кредитных рисков и банковская стабильность.....	132
МАВРОДИ И.Н.	Европейская валютно-экономическая интеграция в условиях регулирования долгового кризиса.....	134
МАРЕНА Т.В.	Розвиток структури світового ринку похідних фінансових інструментів....	136
МАРТИНОВИЧ С.	Проблеми фінансового забезпечення розвитку туристично-рекреаційної сфери України.....	138
НЕШКОВА А.С.	Форфейтинг: преимущества и недостатки.....	138
НОСЕНКО Д.В.	Значение движения капиталов для экономики Украины.....	140
ОЛЕЙНИКОВА А.В.	Способи мінімізації банківських валютних ризиків.....	141
ПОЛЯКОВА А.А.	Валютный рынок Украины: состояние и перспективы развития.....	143
ПОСТОЛАКЕ (ДОГОТАРЬ) В.М.	Влияние использования корпоративных производных на валютные риски.....	144
РОМАНЕНКО А.А.	Платёжный баланс Украины.....	145
СКЛЯРОВ І.О.	Міжнародний кредит і його основні різновиди.....	147
ХАЯ Т.І.	Аналіз конкурентоспроможності фінансових ринків ЄС.....	148

СЕКЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇН У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ РОЗВИТКУ

АБОЛМАСОВ А.А.	Специфіка державної інноваційної політики у Франції.....	151
АВДЄЄВА Є.В.	Роль іноземних інвестицій в національній економіці.....	152
БЕРНАЦЬКА І.Я., ТЕЛЮК А.М.	Вплив іноземних інвестицій на економічний розвиток України.....	153
ЗЕЙНАЛОВА С.Е.	Особливості інвестиційної співпраці України з Російською Федерацією.....	156
КУНДАС А.А.	Особенности инвестиционного сотрудничества Украины и ФРГ.....	158
МИХАЙЛОВ О.І.	Економічні інтереси сучасних ТНК.....	159
МОЛКАНОВА Я.О.	Российско-украинское сотрудничество в контексте инвестиционной деятельности с использованием зарубежного опыта.....	161
НИКОЛЕНКО Т.І.	Інноваційна складова розвитку конкурентоспроможності регіонів України.	163
ПОЛЩУК А.В.	Особливості розвитку світового ринку венчурного інвестування.....	165
РОМАНЮК Д.О.	Инвестиционная привлекательность Украины для иностранных ТНК.....	167
ТИХОНОВА А.Г.	Анализ рейтинговых позиций Украины с точки зрения ее инвестиционной	168
ТКАЧЕНКО К.І.	Шляхи удосконалення інноваційно-інвестиційної політики України	170
ТОЦИНА Є.Р.	Особливості участі України в міжнародній інвестиційній діяльності.....	173
ХРИСТОФОРОВА В.А.	Державна інноваційна політика в Україні.....	175
ЧЕНТУКОВ Ю.І.	Основні тенденції та особливості розвитку світового інноваційного простору.....	177
ЧОРНОМЕРЕЦЬ С.О.	Міжнародна інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій.....	178

**СЕКЦІЯ
ПРОБЛЕМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

БУШЛЯ Є.С.	Сучасний стан та тенденції розвитку машинобудівного комплексу України	181
ГЕРАЩЕНКО О.О.	Особливості розвитку транснаціоналізації в готельному господарстві.....	182
ГНАТЮК С.Р.	Автоматизация объектов общественного питания с использованием ПО украинских разработчиков	184
ГОРБАШЕВСЬКА М.О.	Ринок машинобудування та його розвиток в умовах глобалізації	185
ДЕПТА Я.О.	Розвиток українського туристичного бізнесу	187
КІР'ЯНОВА Л.В.	Інформаційні системи управління персоналом в галузі туризму.....	188
КОВАЛЕНКО О.Р.	Економічні наслідки лібералізації ринку енергетики для України та українців	190
ЛИХУШИНА Д.	Перспективи розвитку підприємств ресторанного господарства України ...	191
ЛОГВІНЕНКО О.О.	Корпоративне управління закладами готельного господарства	193
МОСКОВЧЕНКО К.В.	Міжнародне співробітництво країн з питань безпеки туристичних подорожей	194
МРОЗОВСЬКА К.Р.	Передумови формування стійкого туризму	196
РУДОВ Т.А.	Умови розвитку стратегічного потенціалу морського транспорту України ..	198
РУДОВА К.О.	Умови формування та особливості управління туристичним потенціалом підприємств.....	200
СЕРГІЄНКО А.С.	Основні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі продукцією АПК	202
СОКОЛОВ І.І.	Сучасні тенденції розвитку світового ринку металу.....	203
СПИРИДОНОВА А.І.	Особливості стратегічного планування в готельному бізнесі	205
ТАТАР С.В.	Автоматизация технологических процессов фирмы-туроператора з використанням вітчизняних розробок	206
ТРЕТЬЯКОВА Л.И.	Развитие туризма в современных условиях.....	207
ХОЛОДЕНКО А.И.	Системы автоматизации документооборота	209
ЧУМЫЧКИНА Ю.Н.	Автоматизация туристического бизнеса с использованием TRAVEL SUITE	210
ШАПКАРИНА А.С.	Украина на мировом рынке подсолнечного масла.....	212

**СЕКЦІЯ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

АБОЛМАСОВ А.А.	Система электронного документооборота foss-doc для малого и среднего бизнеса.....	214
АВТУШЕНКО А. В.	Сучасні форми та методи менеджменту готельних підприємств у кризових ситуаціях.....	215
БАСЮК О.А.	Ціноутворення: методи та вплив держави.....	216
БАТИЧКО Д.І.	Конкурентоспроможність Кіпру та його приклад як «нової» країни ЄС для України.....	218
БОРОВКО А.О.	Конкурентоспроможність економіки України: перспективи розвитку.....	220
ДЕМЧИШИН І.А., КОМАРИНСЬКА У.П.	Конкурентоспроможність регіонів України.....	221
ЗОРИНА М.В.	Методики оцінки конкурентоспроможності країн.....	223
КИСЕЛЕВА Л. А.	Профессиональная адаптация персонала в маркетинговой деятельности.....	225
КЛЕБ О. П.	Экспортный потенциал как конкурентное преимущество экономики Украины.....	227
КОВАЛЕВСЬКА А.В., БИЧЕНКО Л.А.	Форми майнових відносин між владними органами у міській агломерації...	229
КУРКЧИ Ю.О	Чинники формування конкурентоспроможності національної економіки....	231
ЛЕВКОВСЬКА С.О.	Реклама як фактор підвищення ефективності діяльності туристичного підприємства.....	232
ЛУКІНА Я. І.	Використання моделі кластерного розвитку регіонів України (на прикладі Донецької області).....	234
МАССОРИНА Ю.О.	Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві та шляхи його удосконалення.....	236

МАШИНІСТОВА В.О	Проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки України.....	238
МІТЮШКІНА Х.С.	Реструктуризація економіки як засіб підвищення конкурентоспроможності регіонів країни.....	239
МУРЗА О.В.	Розробка операційної стратегії підприємства.....	241
НІКОЛАЄВА А. С.	Характеристика цінних стратегій підприємств на зовнішніх ринках.....	242
ОСИПЕНКО Л.В.	Конкурентоспроможність підприємства, шляхи його підвищення.....	244
ОСИПЕНКО К.В.	Індекс конкурентоспроможності в туризмі.....	246
ПАПАКИНА Т.В.	Морские грузоперевозки Украины в условиях конкурентного роста.....	248
ПЕРЕСАДЬКО Л.	Теоретичні основи фінансового забезпечення конкурентоспроможності регіонів та галузей національної економіки.....	250
СВЯТОВЕЦЬ Ю.А.	Оцінка конкурентоспроможності туризму в Україні.....	252
СЛУТУ Р.И.	Маркетинг как фактор конкурентоспособности предприятия.....	253
ТАТАР С.В.	Региональная конкурентоспособность.....	254
ТРОЦЕНКО В.В.	Формування конкурентоспроможності регіонів України.....	256
ЧУБЕНКО О.С.	Регіональна складова міжнародної конкурентоспроможності України.....	257
ШАБУРИШВИЛИ Ш.Т.	Особенности построения эффективной бизнес-стратегии.....	259
ШУМИЛКО А.Ю.	Формування колективу як основа ефективного управління персоналом....	261

СЕКЦІЯ

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

БЕЛІМЕНКО В.Ю.	Сучасний стан економічного розвитку країни.....	263
БУЛАТОВА О.В.	Напрями забезпечення економічного росту країн в умовах погіршення світової економічної кон'юнктури.....	264
ГАПАНЮК М.Л.,		
ГУРЕВИЧ Т.Г.	Концепция устойчивого развития Украины	265
КАРПУХІНА Ю.С.	Продовольча безпека в умовах глобалізації.....	267
КИСЛОВА Л.А.	Направления развития национальной экономики в 2013-2015 годах.....	269
СМЕТАНКИНА А.С.	Энергетическая безопасность Украины как составляющая экономической независимости.....	271

