

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

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

**МАТЕРІАЛИ**

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

**09 грудня 2011 р.**

*Конференція присвячена 20-річчю Маріупольського державного університету*

Рекомендовано до друку  
Вченою радою економіко-  
правового факультету  
Маріупольського державного  
університету  
(протокол № 4 від 15.11.2011 р.)

**Маріуполь, 2011**

УДК (477)339.922:341.232(100)(043)

ББК 65.9(4Укр)8 + 66.4(4Укр)

Особливості інтеграції України в світовий економічний та політико-правовий простір: Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції 09 грудня 2011 р. – Укл.: Беззубченко О.А., Дубенюк Я.А., Марена Т.В., Мітюшкіна Х.С., Захарова О.В., Ніколенко Т.І., Балабанова Н.В.; За заг. редакцією к.е.н., проф. Булатової О.В. – Маріуполь: МДУ, 2011. – 310 с.

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

Головні напрямки роботи конференції:

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

*Організаційний комітет конференції ставить перед собою такі задачі:*

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

©Автори текстів, 2011 р.

© МДУ, 2011 р.

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

Шановні друзі!

Щиро вітаю вас із початком роботи *VII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Особливості інтеграції України в світовий економічний та політико-правовий простір»!* Проведення досліджень, присвячених характеристиці політичних, правових та економічних аспектів розвитку інтеграційних процесів, вирішенню проблем валютно-фінансових відносин України, забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки та сталого розвитку сучасного світового господарства вже котрий рік не втрачають своєї актуальності і викликають особливий інтерес серед науковців. Підтвердженням цього є щорічне зростання кількості учасників конференції, які представляють провідні ВНЗ України.

Участь молодих вчених – студентів, аспірантів, докторантів, а також представників органів місцевого самоврядування та керівників підприємств, організацій і установ – у науковому форумі сприяє не тільки підвищенню рівня їх професійних навичок, але й дає змогу винайти оптимальні шляхи подальшого розвитку національної економіки, вирішити найважливіші проблеми політичного та соціально-економічного співробітництва на державному та корпоративному рівнях. Впевнений, що реалізація ваших пропозицій зможе забезпечити гідне місце України на сучасному світовому ринку.

Бажаю всім учасникам конференції цікавих та плідних обговорень, творчого натхнення, налагодження корисних контактів, успіхів у науковій діяльності. Щастя, 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**

АНОХИНА А.В.,  
студентка III курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
Маріупольського державного університету

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И КНР НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Одним из приоритетных векторов внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности Украины на современном этапе является Китайская Народная Республика. В частности, потому что КНР является чрезвычайно перспективной в экономическом и стратегическом плане страной, с которой связаны долгосрочные интересы большинства государств мира, как наиболее развитых, так и развивающихся.

Для Украины налаживание связей с КНР становится перспективным, тем более, что обе страны заинтересованы друг в друге. Характерной особенностью украинско-китайских отношений является высокий уровень взаимопонимания и доверия, углубление политического взаимодействия, схожесть подходов в решении важных международных проблем.

После прихода к власти в Украине Виктора Януковича украинско-китайские отношения приобретают новый смысл. Основой для дальнейшего выгодного сотрудничества стала встреча председателя КНР Ху Цзиньтао и президента Украины Виктора Януковича в Вашингтоне 12 апреля 2010 г. на саммите по вопросам ядерной безопасности [2].

Главы государств договорились вывести украинско-китайские отношения на качественно новый уровень и наполнить их стратегическим смыслом. Среди направлений дальнейшего сотрудничества можно отметить активизацию взаимных визитов на высшем уровне, интенсификацию практического сотрудничества по принципу «взаимной выгоды и двустороннего выигрыша» [3].

Динамика торгово-экономических отношений Украины и КНР в 2010 г. составила 6,1 млрд. дол., что на 50% больше, чем в 2009 г., а по оценкам китайской стороны, сейчас товарооборот между странами составляет порядка 7,7 млрд. долларов [1].

18–20 июня 2011г. состоялся государственный визит в Украину председателя КНР Ху Цзиньтао. В рамках визита подписано совместную декларацию об установлении и развитии отношений стратегического партнерства между Украиной и КНР. В документе определяются основные принципы, на которых эти взаимоотношения базируются. Кроме того, был согласован ряд других договоренностей в авиастроительстве, транспортной сфере и инфраструктуре [5].

В.Янукович отметил положительные результаты усилий двух стран. По его словам, в ближайшее время Украина и Китай хотят довести показатель двусторонней торговли до 10 миллиардов долларов в год. Президент Украины отметил важность привлечения масштабных инвестиций китайского капитала и технологий в Украину. Поскольку многие проекты реализуются при помощи кредитов китайских банков под государственные гарантии Украины, глава государства предлагает открыть филиалы банков Китая в Украине, при этом ожидает подобного шага и от Пекина. Украина заинтересована в увеличении объемов торговли сельскохозяйственной продукцией с Китаем, речь идет о торговле прежде всего зерновыми культурами, молочной, животноводческой продукцией, кондитерскими изделиями.

В ходе переговоров было также принято решение расширить сотрудничество между Украиной и Китаем в сфере авиастроительства. Он отметил, что на сегодняшний день перспективным в этом направлении является сотрудничество государственного предприятия «Антонов» с соответствующими авиастроительными предприятиями Китая. В частности, по словам В.Януковича, это касается общих разработок большого и среднего транспортных самолетов, общей разработки реактивного транспортного самолета, а также совместное производство самолетов АН-70, АН-148, АН-158 [4].

Глава украинского государства предложил поручить правительствам двух государств проработать вопрос расширения сотрудничества в авиастроительной сфере.

В присутствии Глав государств было подписано Межправительственное соглашение о предоставлении Правительству Украины бесплатной помощи. Подписание этого документа необходимо для юридического оформления принятого Правительством КНР решения о предоставлении Правительству Украины бесплатной помощи в размере 80 млн. юаней (12,3 млн. долларов) [6].

Широкие перспективы активизации сотрудничества с Китаем видны в создании на территории Украины совместных производств с дальнейшим реэкспортом продукции в третьи страны.

В целом в рамках визита в Украину председателя КНР Ху Цзиньтао подписано соглашений и контрактов на сумму 3,5 миллиарда долларов.

Благодаря наметившейся динамике, китайские партнеры уже сейчас принимают участие в реализации многих украинских инфраструктурных проектов. В частности, речь идет о строительстве железной дороги для пассажирского сообщения Киев – международный аэропорт «Борисполь» (соответствующее постановление

правительство приняло в конце марта), завершается подготовка технико-экономического обоснования строительства парогазовой электростанции в Автономной Республике Крым, запланирован пилотный проект по техническому переоснащению трех шахт в Луганской и Донецкой областях [4].

Таким образом, можно сказать, что на современном этапе экономическое сотрудничество Украины и КНР находится на высоком уровне. Обе страны заинтересованы в углублении сотрудничества в торгово-экономической, финансово-инвестиционной и научно-технической сферах. Активизируются гуманитарные обмены и связи на местном уровне. Но существуют потенциально гораздо большие возможности.

В настоящее время украинское государство – третий крупнейший экономический партнер Китая на постсоветском пространстве после России и Казахстана. Кроме прочего, развиваются связи в области культурного сотрудничества, и в сфере образования. В настоящее время в украинских вузах учатся более 10 тысяч китайских студентов. С начала текущего года в китайско-украинских отношениях сохраняется тенденция всестороннего и быстрого развития.

#### Литература:

1. Валерий Коновалюк: «Динамика развития украино-китайских отношений переходит в стратегическую плоскость сотрудничества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.china-ukraine.org/ru/forums\\_and\\_seminars/372.html](http://www.china-ukraine.org/ru/forums_and_seminars/372.html). – Название с экрана.
2. Взят курс на укрепление китайско-украинских отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/ukraine/20100908/162769956.html>. – Название с экрана.
3. Виктор Янукович и Ху Цзиньтао: настало время активизировать украинско-китайские отношения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://revisor.od.ua/news/Viktor\\_YAnukovich\\_i\\_Hu\\_Czintao\\_nastalo\\_vremya\\_ak/](http://revisor.od.ua/news/Viktor_YAnukovich_i_Hu_Czintao_nastalo_vremya_ak/). – Название с экрана.
4. Итоги визита главы КНР: Начало большой дружбы «за деньги» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/ukraine-and-world/power/itogi-vizita-glavy-knr-nachalo-bolshoi-drujby-za-dengi-94151>. – Название с экрана.
5. Протокол між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Міністерством комерції Китайської Народної Республіки про періодичний обмін орієнтовними переліками експортно-імпортних товарів двосторонньої торгівлі [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156\\_083](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156_083). – Назва з екрану.
6. Ху Цзиньтао прибыл в Украину с государственным визитом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fmprc.gov.cn/rus/wjb/zjzg/dozys/dozysgjl/1786/1788/t832076.html>. – Название с экрана.

БЕРЕЖНАЯ О.И.

студентка 3 курса

специальности «Международные отношения»

НИКОЛЕНКО Т.И., старший преподаватель

кафедры международной экономики

Мариупольского государственного университета

#### ЧЛЕНСТВО УКРАИНЫ В ВТО: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В апреле 2008 г. Украина практически завершила процесс присоединения к ВТО: в середине месяца после закрытого слушания в Верховной Раде и подписания Президентом закончилась процедура национальной ратификации пакета необходимых документов. Вечером в среду, 16 апреля, в штаб-квартире ВТО получили официальное сообщение о ратификации Украиной документа о ее вступлении. Через тридцать дней после ратификации, 16 мая, Украина получила статус официального члена ВТО.

В участии Украины в данной организации есть как свои плюсы так и минусы. Так к плюсам можно отнести то, что теперь мы получили преимущества в условиях торговли с 152 странами мира. Вступление в ВТО привело к уменьшению тарифных и нетарифных ограничений на доступ украинских товаров на товарные рынки стран-членов ВТО, украинская экономика стала более привлекательна для инвесторов и иностранных партнеров; в украинское законодательство, согласно требованиям ВТО, были внесены нормы, которые делают более прозрачными некоторые экономические процедуры (регистрация, оформление, защита бизнеса, таможенные процедуры, оформление грузов и т.д.); появились новые рычаги противодействия дискриминационным мерам, с которыми Украина неоднократно сталкивалась на мировых рынках; в переговорном процессе о создании зоны свободной торговли с ЕС Украина получила официальный статус; фактически членство в ВТО закрепляет за Украиной статус государства с рыночной экономикой.

Украинский производитель получил возможность выхода на мировые рынки. А доля экспорта в валовом внутреннем продукте независимой Украины на сегодняшний день более чем в 2 раза превышает среднемировую показатель.

Существуют некоторые недостатки во вступлении в ВТО: стали запрещены некоторые государственные дотации в определенные отрасли экономики. В Украине от этого пострадали, в первую очередь, автомобиле- и судостроение; появились серьезные конкуренты (в виде западных компаний) на

украинском рынке, особенно в сфере услуг и банковской сфере; многие отрасли украинской промышленности столкнулись с неконкурентоспособностью собственной продукции, особенно это коснулось машиностроения; сельское хозяйство и самолетостроение также скорее проигрывают от вступления в ВТО, чем выигрывают от этого; единственная отрасль, которая бесспорно выиграла – это металлургия. Вступление в ВТО позволило в 1,4 раза увеличить общий объем экспорта продукции черной металлургии в ЕС.

Весьма серьезным моментом является и накладывание некоторых ограничений на проведение экономической политики. Соглашения ВТО прямо запрещают стране использование определенных инструментов, что несколько сужает возможности одних механизмов, но вместе с тем заставляет искать определенные компенсационные механизмы[2].

Присоединение к ВТО и игра по правилам требует определенной перестройки управления экономикой в стране. Сегодня государству необходимо переходить от прямого вмешательства в экономику к созданию определенных условий, определенных рамочных положений для деятельности первичных экономических агентов, что является гораздо более сложным делом, чем непосредственное указание предприятиям, что и как нужно делать.

Для успешной адаптации промышленного и сельскохозяйственного производства к условиям повышенной открытости экономики при вступлении Украины в ВТО целесообразно осуществление ряда мер на государственном и региональном уровне. К таким следует отнести:

Формирование в регионах государственной системы внешнеэкономической, правовой и информационной службы для мониторинга и координации предприятиями ценовой политики, условий торговли, разрешения споров и т.п., без чего им будет сложно (особенно на первых порах) эффективно использовать возможности членства Украины в ВТО в международной деятельности.

Создание механизмов временной государственной поддержки предприятий и отраслей, которые могут особо пострадать от резко возросшего импорта и конкурентной среде.

Разработку региональных программ по адаптации народного хозяйства страны к условиям работы в условиях повышенной открытости экономики Украины при ее вступлении в ВТО[1].

Чтобы оптимально использовать потенциальные преимущества от членства в ВТО, нужно четко осознавать, какие именно существуют ограничения в использовании преимуществ членства в международной торговой системе. Преимущества свободного доступа на рынки, которые предоставит членство в ВТО, в большей мере касаются рынков с преимущественно ценовой конкуренцией, то есть рынков сырьевой продукции и стандартизированных массовых готовых изделий. Они в значительно меньшей мере касаются высокотехнологичных изделий, поставляемых преимущественно в рамках замкнутых систем оборота ТНК и минимально подверженных влиянию либерализационных мероприятий ВТО.

Итак, если Украина будет полагаться лишь на действие эффектов торговой либерализации, то еще длительное время она будет удерживаться в сфере низкотехнологичного экспорта с низкими уровнями доходов, что будет сдерживать темпы внутренних реформ. То есть мы стоим перед необходимостью использования более широкого арсенала мероприятий экономической политики, которые бы, в частности, влияли на ускорение инноваций в секторах потенциальных конкурентных преимуществ украинской экономики, создание условий для формирования мощных украинских ТНК, способных к конкуренции в глобальной экономической среде[1].

Сегодня Украина имеет определенный запас прочности относительно действия внешнеторговых факторов экономической безопасности. В частности торговый баланс характеризуется положительным сальдо. На безопасном уровне находится доля импорта продовольственных и непродовольственных товаров народного потребления, объем внешнего долга и расходы на его погашение и обслуживание, доля импорта в поставках нефти из одной страны от потребности, коэффициент покрытия импорта экспортом.

В данный момент Украина ведет активную внешнюю экономическую политику. С помощью вступления Украины во Всемирную торговую организацию мы можем решить множество экономических проблем и, несомненно, это шаг на путь присоединения к Европейскому Союзу.

#### Литература:

1. Сержникова О.В. Членство Украины в ВТО: изменения в регулировании экспортно-импортных операций // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ.- Сборник научных трудов.- Одесса – Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008.- 966 с.

2. Чижиков Г.Д. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса Украины в условиях членства в ВТО // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ.- Сборник научных трудов.- Одесса – Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008.- 966 с.

3. Глобализация мировой экономики/ Т.В. Бревдо, Г.Ю.Волков, О.А.Миронова.- Ростов н/Д: Феникс,2008.- 311 с.

## СИСТЕМНА РОЗДВОЄНІСТЬ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В масштабі планети інтернаціоналізація виступає як глобальна інтеграція, в масштабі регіону – як регіональна інтеграція, таким чином глобалізація не відміння регіоналізацію, а й сприяє появі нових форм і способів інтеграції країн, які знаходяться на різних ступнях суспільно-економічної зрілості. Глобалізація органічно пов'язана з регіоналізацією, оскільки саме через створення регіональних інтеграційних об'єднань досягається відповідних ефект масштабу, а від так, регіоналізація є своєрідним етапом глобалізації. А відтак можна визначити, що в сучасних умовах розвитку міжнародного розподілу праці в рамках об'єднувальної (інтеграційної) тенденції відбувається:

глобальна інтеграція (всесвітня економічна інтеграція), яка ґрунтується на процесах транснаціоналізації і виступає у формі глобалізації;

регіональна інтеграція, яка пов'язана з міждержавною взаємодією і ґрунтується на територіальній системі розміщення продуктивних сил і формуванні відповідних міждержавних територіально-виробничих комплексів.

Системна роздвоєність сучасних глобалізаційних процесів реалізується на засадах подвійного процесу не лише централізації, а й децентралізації. Розвиток світового господарства характеризує дві прямо протилежні тенденції: об'єднувальна та роз'єднувальна або інтеграційна та дезінтеграційна. Інтеграційна (об'єднувальна) тенденція пов'язана з формуванням суперечливої цілісності нової уніфікованої соціально-економічної світ-системи; дезінтеграційна (роз'єднувальна) – спрямована на збереження диференціації відповідних цивілізаційних утворень (етнокультурна парадигма).

Від так, можна вказати на дві якісні ознаки розвитку сучасного світового господарства: гомогенну та гетерогенну. Відповідно до інтеграційної тенденції в світовому господарстві формується цілісна система з певним набором елементів (регіонів світу) між якими розвиваються стійкі економічні зв'язки (*гомогенна ознака*). Однак, поряд з цим відбувається і посилюється диференціація сформованих територіальних угруповань (*гетерогенна ознака*). В результаті одночасного розвитку цих двох ознак посилюється суперечливість глобалізації, яка виявляється у посиленні взаємопроникнення різних соціально-економічних систем, створенні нових наднаціональних союзів, які, в свою чергу, посилюють фрагментарність світового господарства, через поглиблення асиметрії розвитку країн світу.

Логіка гомогенної цілісної системи кореспондує з принципами індустріальної глобалізації, а логіка складної гетерогенної системи – постіндустріальної цивілізації. Будучи історичним процесом, який розвивався протягом багатьох століть, глобалізація уявляє собою гомогенізацію світу, який слідує єдиним звичкам, нормам, принципам тощо. Гомогенізація пов'язана з впровадженням в побут та корпоративне управління єдині правила (стандарти).

Довгий час гомогенна цінність передбачала домінантність системної (інтегральної) якості і, відповідно, системну уніфікованість та ієрархічну підпорядкованість частин цілому. Однак за сучасних якісно нових умов втрачається, притаманна принципам індустріалізму системна якість глобалізації, уніфікованість її функціональних структур, а сама глобальна економіка набуває ознак *дисипативності* – системної розпорошеності. Таким чином, «глобальна економіка починає розвиватися за принципами гетерогенності її системних утворень, за логікою економічної конвергенції».

Регіональна інтеграція пов'язана з інтенсифікацією глобалізації і несталою природою глобальної політики, а сам процес регіоналізації виступає невід'ємною і логічною фазою глобалізації. З метою збереження ідентичності та самобутності, у пошуках шляхів та оптимізації його соціально-економічної структури регіони активніше залучаються до процесів регіоналізації з врахуванням переваг міжнародного поділу праці і умов дотримання національної економічної безпеки, ось чому, регіони визначають за мету – сприяння реалізації власного потенціалу розвитку на основі найбільш повного використання переваг взаємодії з зовнішнім середовищем і протистояння негативним ефектам такої взаємодії. Це відповідає прагненням розвитку будь-якої країни. До процесів залучено країни з різним рівнем соціально-економічного розвитку, що впливає на характер їхньої участі у інтеграційних процесах, впливу останніх на подальший розвиток країн. А від так, глобальна і регіональна інтеграція є процесами компліментарними і не є протилежними.

В основі розвитку міжнародної економічної інтеграції країн знаходиться рівень економічного й технічного розвитку держав, їх економічна взаємозалежність. Саме досягнення відповідного рівня інтеграційної зрілості може забезпечити реальна інтеграція певної групи країн. Високо розвинуті країни, які мають високий рівень взаємодоповнення національних економік, характеризуються найбільшими можливостями до реального інтегрування, оскільки вони мають високий рівень розвитку обробної промисловості, який забезпечує значну диверсифікацію та інтенсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків країн, а від так – конкурентний механізм в цих країнах має не руйнівний, а стимулюючий характер. Відсутність зазначених характеристик у країн з низьким рівнем соціально-економічного розвитку і які ще не досягли високого рівня інтеграційної зрілості,

можливості до реального інтегрування є суттєво меншими, а від так, між ними міжнародних торгово-економічних блоків є досить проблематичним.

Таким чином, на базі інтернаціоналізації виробництва та капіталу в системі світового господарства розвивається паралельна тенденція (дивергенція), яка проявляється у розвитку інтеграції як глобальної, так і регіональної одночасно. В умовах глобалізації більший ефект від нових умов світового розвитку отримають найбільш розвинені країни світу, які формують нову економіку. Вони визначають інноваційний розвиток людства, зберігаючи за собою монополію на нові знання та технології при одночасному відкритому доступі до природних ресурсів усіх країн світу, що буде посилювати їх позиції й в подальшому.

Як свідчить світовий досвід, найбільших результатів досягають інтеграційні об'єднання, які поєднують країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, що притаманні ринковій моделі організації суспільства. Високий рівень диверсифікації національних виробництв дозволяє цим країнам отримувати економічні ефекти від взаємодоповнювання власних економічних потенціалів. Посилення міжнародної конкуренції в умовах глобальної економіки загострює проблему забезпечення конкурентоспроможності національних ринків, особливо для країн з перехідною економікою та з економікою, що розвивається. Використання переваг, що надає взаємодія країн-учасниць регіональних об'єднань, дозволяє національним економікам підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності.

Література:

1. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. - №9. – С.4-18.
2. Гражевська Н. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. Гражевська. – К.:Знання, 2008 – 431с.
3. Загашвили В. Государство на новом этапе экономической глобализации / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - №5. – С.43-51.
4. Лебедева М.М. Мегатренды мирового развития. Формирование новой политической структуры мира и место России в ней [Электронный ресурс] / М.М. Лебедева. – Режим доступа: [http://www.activ-plus.ru/global-business-growth\\_10.htm](http://www.activ-plus.ru/global-business-growth_10.htm)
5. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – Видавничий центр «Друк», 2002. – 320 с.
6. Осадчая И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран / И. Осадчая // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. - №11. - С.3-14.
7. Пейтнев В. Развивающийся мир: глобализация или регионализация? / В.Пейтнев, В.Черновская //Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С.39-47.
8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: Т.1. / [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. – К.: КНЕУ, 2006. –592с.
9. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А Эльянов // Мировая экономика и международные отношения – 2004. - №1. – С.3-16.

ГОРБАШЕВСЬКА М.О.,  
ст.викладач кафедри економічної теорії  
Маріупольського державного університету

## НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДЕРЖАВИ ДО СВІТОВОГО РИНКУ МАШИНОБУДУВАННЯ

Машинобудування є основною та базовою галуззю для всіх галузей національних економік усіх країн світу – забезпечує постачання конструкційних матеріалів і сировини, дозволяє забезпечувати стабільний приріст ВВП і створювати велику додану вартість.

Світова економіка розвивається під впливом науково-технічного прогресу і процесів транснаціоналізації та глобалізації, як його результату.

На сучасному етапі економічних перетворень досвід економічної перебудови в Україні та інших країнах з перехідною економікою, наочно свідчить, що вагомим фактором оздоровлення національної економіки, яка потерпає від значного скорочення внутрішнього попиту на промислову продукцію, може стати тільки істотне розширення зовнішньої торгівлі. Для України цей фактор має особливе значення тому, що він сприятиме прискоренню ринкової трансформації економіки, входженню її до регіональних та світових товарних ринків і створенню валютних резервів, необхідних для модернізації та структурної перебудови виробництва. Проте розраховувати на успішну торгівлю можуть лише країни, які мають конкурентоспроможну економіку. Водночас сама торгівля не може зробити економіку конкурентоспроможною. Конкурентоспроможність - це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови і дійової промислової політики. Сучасна економіка, процеси глобалізації, які відбуваються в ній, підтверджують єдність і суперечливість зазначених завдань стійкого розвитку машинобудування й інтеграції як форми її реалізації: сучасний бізнес не



може бути економічно ефективним, не будучи ефективним соціально, зворотна тотожність також правильна, таким чином, декларуємо соціально-економічну ефективність бізнесу.

Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів їхнього виробництва, що вимагало створення більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами та усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі і пересування факторів виробництва.

Усунення природних обмежень на міграцію капіталу, трудових ресурсів і на обмін матеріальними благами на основі науково-технічного процесу забезпечує зростання споживання машинобудівної продукції, подальший розвиток економік світу на основі інтеграції та глобалізації економічних процесів.

Виходячи з основних механізмів державної підтримки інтеграції України до світового ринку машинобудування в умовах СОТ пропонуємо наступні заходи:

1. З метою підтримки експорту машинобудівної продукції і захисту українських виробників на зовнішніх ринках у рамках СОТ:

- надати податкові пільги зі сплати податку на прибуток для виробників високотехнологічної (насамперед машинобудівної) продукції, яка може стати конкурентоспроможною на внутрішньому і світовому ринках;

- встановити знижені ставки податку на прибуток для тих комерційних банків та інших кредитних установ, які є власниками акцій підприємств, що виробляють високотехнологічну конкурентоспроможну продукцію;

- стимулювати створення в комерційних банках (насамперед у тих, які ефективно використовують капітал на структурну перебудову економіки) спеціальних фондів довгострокового кредитування за рахунок включення коштів, що йдуть на їх створення, до валових витрат, а також за рахунок коштів спеціальних агентств із підтримки ліквідності комерційних банків, що здійснюють інвестиційне кредитування;

- надати податковий кредит для суб'єктів підприємництва, які здійснюють ефективні інвестиційні проекти в експортоорієнтованих виробництвах, що визначають спеціалізацію України, яка відповідає її національним інтересам у міжнародному поділі праці;

- звільнити виробників високотехнологічної продукції від сплати податку з прибутку від приросту обсягів експорту високотехнологічної продукції порівняно з попереднім роком;

- скоротити ставки рефінансування для комерційних банків за умови, що кошти, які залишаються в розпорядженні банків, будуть спрямовуватись за пільговими відсотками на інвестування підприємств, які виробляють конкурентоспроможну продукцію відповідно до програм структурної перебудови економіки;

- налагодити гарантування і страхування експортних кредитів для забезпечення захисту експортерів від довгострокових комерційних і політичних ризиків;

- забезпечити сертифікацію і часткову державну підтримку ефективних експортоорієнтованих проектів (це значно підвищить довіру до них вітчизняних і зарубіжних інвесторів);

- регулювати ціни і тарифи на продукцію природних монополістів (ціни на енергоносії, тарифи на електричну і теплову енергію, транспортні тарифи);

- першочергово спрямовувати кошти бюджету розвитку (насамперед надходжень від приватизації стратегічних об'єктів) на реалізацію інвестиційних експортоорієнтованих проектів.

2. З метою захисту вітчизняних виробників машинобудівної продукції на внутрішньому ринку в рамках СОТ пропонуємо наступні заходи:

- дотримання інтересів вітчизняних виробників машинобудівної продукції, забезпечення захисту вразливих напрямків;

- забезпечення рівного доступу вітчизняних виробників до одержання замовлень на постачання (система державних постачань) машинобудівної продукції при формуванні програм модернізації залізничного транспорту, електроенергетики, газової галузі, а також при реалізації проектів за участю держави в інших галузях економіки, зокрема, шляхом проведення відкритих тендерів на закупівлю машинобудівної продукції;

- боротьба з монополізмом у будь-яких його проявах на внутрішньому ринку і введення санкцій проти іноземних монополій;

- побудова системи прозорого корпоративного управління та захист акціонерів;

- боротьба з відмиванням грошей;

- побудова ефективної банківської системи і розвинутого фондового ринку;

- забезпечення захисту прав споживачів та загальної рівності перед законом.

3. Необхідно розвивати міжнародну економічну інтеграцію.

Геополітичний та економічний розвиток України дозволяє говорити про певні напрямки економічної інтеграції в ЄС і СНД.

Надзвичайно важливою є робота з оцінки наслідків вступу України до СОТ. Вступ України до СОТ справляє різний вплив на галузі промисловості. Це пов'язано з тим, що деякі галузі характеризуються високим ступенем експортної орієнтованості (машинобудування України дає більше 40% валютних надходжень), інші – навпаки задовольняють потреби майже виключно внутрішнього ринку, деякі галузі потребують дуже значних капітальних інвестицій з досить значним терміном окупності, інші – можуть забезпечити стабільні прибутки вже через порівняно незначний проміжок часу. Все це впливає на те, яким чином та як довго певні галузі пристосовуватимуться до умов діяльності на лібералізованому ринку.

Налагодження такої роботи потребує відповідного організаційно-методичного забезпечення, однак ні в Україні, ні в інших пострадянських країнах питання теорії і практики конкуренції раніше майже не розглядалися. Можна, звичайно, скористатися досвідом країн з розвинутою ринковою економікою, але саме він свідчить, що через відмінності між країнами у їх розвитку, методичні підходи та конкретні пропозиції щодо оцінки рівня конкурентоспроможності виробництва та визначення напрямів її підвищення мають базуватися безпосередньо на умовах тієї країни, в якій функціонує дана галузь, віддаючи перевагу саме національним особливостям функціонування того чи іншого виробництва.

З огляду на сучасні процеси транснаціоналізації, вартість природних ресурсів країн – учасників ринку машин та обладнання в довгостроковій перспективі наблизиться до світового рівня, і тоді основним фактором конкурентоспроможності на світовому ринку стане підвищення ефективності виробничої діяльності й інтеграція виробництв, що відбивається в завданнях стійкого розвитку машинобудування світу.

Література:

1. Малащук Д.В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції / Д.В. Малащук // Зовнішня торгівля. – 2007. – №1 (30). – С. 27-32.
2. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. / М.Е. Портер. – М. – 2005.-452с.

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

#### ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕВОЛЮЦИОННЫХ ДВИЖЕНИЙ НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ И СЕВЕРНОЙ АФРИКИ

С декабря 2010 года в странах Северной Африки и Ближнего Востока пронесли революционные движения, с целью свержения с главных государственных постов авторитарных режимов власти. В Египте, Йемене, Бахрейне, Ливии, Тунисе прокатились волны массовых беспорядков, сопровождаемые сменой авторитарных режимов. Эксперты считают, что такая ситуация может внести существенные коррективы не только на Ближнем Востоке и Средиземноморье, но и изменить арабский мир. Кроме того, эксперты предупреждают, что повторить негативный тренд Африки существует опасность и в Украине.

География беспорядков, которые охватили Ближний Восток и Северную Африку, ширится с каждым днем. Революционные настроения, затронувшие в январе Тунис и Египет, распространились за последние недели на Алжир, Бахрейн, Йемен, Иран, Иорданию и Ливию, где произошли столкновения между полицией и демонстрантами. Требования участников протестов самые разные: от демократических реформ, равноправия между суннитами и шиитами, до просто куска хлеба.

Страны, которые пережили беспорядки, столкнулись с множеством общих проблем. Это и тяжелые социально-экономические условия, и низкий уровень образования и массовая безработица, и инфляция, и растущие цены на продукты и топливо, и всемогущие полиция и сил безопасности. Объединяет их и возмущение населения по поводу десятилетий коррупции и кланового и семейного капитализма, который процветает в регионе. При этом каждое из государств существует в уникальных условиях, поэтому течение и последствие событий в каждой из по-своему уникальны [1].

Основными итогами нового витка революции может стать то, что Запад и США потеряют важных союзников, а мировая экономика впадет в новый, тяжелый кризис. Особое внимание США уделяет ситуации в Бахрейне и Саудовской Аравии. В Бахрейне находится главная база американского Пятого флота, а также командный и телекоммуникационный центр, осуществляющий управление ВМС США и наземными войсками в регионе. Патрулировать 2,5 миллиона квадратных километров Персидского залива без базы в Бахрейне невозможно. В случае же, если исламисты в Иордании свергнут режим короля Абдаллы – то и там позиции США и влияние Запада резко ослабнут, а мирное соглашение с главным союзником Вашингтона на Ближнем Востоке – Израилем, будет аннулировано [3].

Если это произойдет, то нельзя исключить, что следующим этапом перекройки всей геополитической картины Ближнего Востока может стать угроза Саудовскому королевству и нефтяным эмиратам Залива. Каким будет мир после этих кардинальных изменений – предсказать невозможно. Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) оценили экономический ущерб от демократических революций в арабских странах Африки и Ближнего Востока - так называемой "арабской весны". По их подсчетам, государства, в которых происходили наиболее серьезные народные волнения, потеряли в общей сложности более 55 миллиардов долларов, передает Reuters. На 20,6 млрд долларов уменьшился объем ВВП в этих странах, и еще 35,3 млрд долларов потеряли бюджеты государств из-за роста расходов и снижения госдоходов. Основной удар пришелся на Ливию и Сирию, которые лишились 7,7 миллиарда и шести миллиардов долларов от ВВП соответственно. Менее значительные экономические потери понесли Йемен, Тунис, Египет и Бахрейн. В Йемене, где ущерб

составил 6,4 процента ВВП, более 15 процентов населения оказались за чертой бедности. Тунис из-за народных волнений лишился почти 5,2 процента ВВП, затронуты оказались практически все стороны экономики. В Египте смена режима стоила 4,2 процента ВВП. В Бахрейне, где также начались народные волнения, удалось избежать крупных потерь для ВВП только благодаря росту цен на нефть. В итоге ВВП в этой стране упал всего на 2,77 процента. При этом рост цен на нефть усилил влияние других нефтяных стран этого региона. Если в начале 2011 года баррель нефти стоил около 90 долларов, то к маю цена взлетела до 130 долларов, а теперь держится на уровне 113 долларов. За счет этого скачка ОАЭ, Саудовская Аравия и Кувейт, где не было серьезных внутренних потрясений, смогли даже увеличить ВВП [2]. В итоге, суммируя положительные экономические последствия "арабской весны" для одних стран и негативные для других, эксперты подсчитали, что производительность региона в целом за текущий год выросла на 38,9 млрд долларов. В данной ситуации повстания, как это уже видно из исторических фактов, понесли не только политические проблемы, но и экономико-социальные.

#### Литература:

1. [Электронный ресурс].Режим доступа:<http://sic21.com.ua/forum/index.php?PHPSESSID=8c44a2537f3c7b971e44c82e3fdc496&topic=90.0>
2. МВФ подсчитал стоимость "арабской весны"/[Электронный ресурс].Режим доступа: <http://www.lenta.ru/news/2011/10/14/arabspring/>
3. Экономические последствия конфликтов и войн на Ближнем Востоке и в Африке/[Электронный ресурс].Режим доступа: <http://www.aef.kz/virtualforum/forum/forum7/topic661/message14124/#message14124>

ІВАНОВ Я.Е.,  
студент ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Транснаціональні корпорації (ТНК) є однією з форм міжнародного бізнесу, яка на сучасному етапі відіграє важливу роль у формуванні стратегії розвитку економічних систем країн світу. В свою чергу, процес транснаціоналізації є ключовою характеристикою сучасних світогосподарських відносин.

В умовах формування ринкової інфраструктури світової економіки, під впливом глобалізації та інтеграції світового господарства транснаціональні корпорації завойовують все нові ринки і прагнуть подальшого розширення економічної влади. Для сучасної України транснаціоналізація підприємств може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

За визначенням ООН, транснаціональні корпорації (ТНК) – це «підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій вони базуються», при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати цього статусу [1].

Також існує наступне визначення: ТНК - це мережа взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають складові частини та філії в інших країнах. ТНК володіють або контролюють комплекси виробництва та/або обслуговування, що знаходяться за межами країни базування. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва [2].

ТНК на сучасному етапі контролюють більше половини світової торгівлі і фінансів, найбільш прибуткові галузі і виробництва в різних країнах. На сьогоднішній день ТНК є основою народногосподарського комплексу країн з розвинутою ринковою економікою. Вагома роль у перетворенні світової економіки у міжнародне виробництво належить транснаціональним фінансово-промисловим групам (ТФПГ) як одній з найбільш розповсюджених форм існування ТНК, які забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; удосконалення форм менеджменту, управління підприємствами. Сучасні ТНК у доповнення до існуючого міжнародного обміну товарами і послугами створили міжнародне виробництво, відповідну йому сферу послуг, сприяючи перетворенню в основному локальних (регіональних) міжнародних економічних відносин в глобальні.

Ядро світогосподарської системи складають біля 500 ТНК, що мають практично необмежену економічну владу. Всього у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають біля 250 тис. філіалів за межами країн базування, контролюючи до 50% світового промислового виробництва, 65% зовнішньої торгівлі, 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. При цьому більша частина платежів, пов'язаних з трансфертом нових технологій, здійснюється всередині ТНК: в США їх частка складає 80%, в Великобританії – 90% [3].

До характерних ознак діяльності ТНК на міжнародному ринку відносять:

1. Географічну диверсифікацію виробництва на світовому рівні. Певні ТНК функціонують більш ніж у 100 країнах світу. При цьому обсяг виробництва закордонних філій ТНК перевищує обсяг експорту країн їхнього походження. У багатьох ТНК досить висока питома вага зайнятих на підприємствах, розташованих за межами країн їх походження, наприклад, у "Nestle" – це 96 % працівників.

2. Диверсифікація діяльності. Могутні ТНК, шляхом диверсифікації видів своєї господарської діяльності, стають конгломератами на зразок американської "**International Telephone & Telegraph – ІТТ**". Зберігаючи монополію в галузі засобів зв'язку, компанія має підприємства фармацевтичної та харчової промисловості, а також сфери послуг.

3. Участь у міжнародній спеціалізації виробництва. ТНК є домінуючим суб'єктом внутрішньофірмової міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, що визначає структуру міжнародної торгівлі. Так, наприклад, компанія "Ford" має три великі тракторні заводи, що розташовані в Бельгії, Англії та США. Перший виготовляє всі види трансмісій, другий – усю гідравліку, а третій – автоматичні коробки швидкостей.

4. Проникнення в передові галузі сучасного виробництва. Переважна більшість ТНК працюють у високотехнологічних і наукомістких галузях виробництва: машинобудування, виробництво комп'ютерів та електротехніки, телекомунікацій, біотехнологій та фармацевтики, швидкий розвиток яких передбачає наявність величезних капіталовкладень і залучення висококваліфікованих працівників.

5. Міжнародна стратегія. Важливим критерієм транснаціоналізації фірми є її політика, ринкова орієнтація і стратегія менеджменту. Для ТНК характерна подвійна орієнтація управління. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональний і глобальний ринки, на світові стандарти якості, витрат виробництва, на специфіку функціонування міжнародних ринків. З іншого боку, ТНК здобуває за кордоном національне робоче середовище та повинна функціонувати відповідно до його вимог і законів.

Зважаючи на економічну силу та мобільність, саме ТНК вирішують питання нового економічного та політичного переділу світу. Вони дедалі частіше контролюють ринки збуту та визначають механізми руху чинників виробництва, таких як робоча сила, капітал, технології, цим самим нагромаджуючи дедалі більше влади. Вони створили потужні системи маркетингу та засоби сучасної реклами, що дає їм змогу маніпулювати смаками та вподобаннями споживачів в усьому світі. Національний лісотехнічний університет України 170 Збірник науково-технічних праць Серед позитивних впливів ТНК на економіку країни, що приймає їх на своїй території, насамперед, варто назвати такі: ТНК сприяють раціональнішому розподілу наявних ресурсів і розміщенню виробництва, завдяки їм активніше поширюються нові технології та товари, працівники підвищують кваліфікацію та формують нову філософію управління.

Водночас, негативний вплив ТНК на динаміку економічного зростання країни може бути таким істотним, що перекриває можливі позитивні ефекти. Наприклад, ТНК часто втручаються у сфери, що традиційно вважаються сферами державних інтересів. Вони можуть навіть дезорганізувати зовнішньоекономічну сферу країни-партнера, оскільки здатні протидіяти реалізації неприйнятній для них економічній політиці держави. Використовуючи трансфертні ціни, дочірні компанії, що діють у різних країнах, вміло приховують прибутки від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу, внаслідок чого бюджетом приймаючої країни недотримуються відповідні кошти. Крім того ТНК здатні встановлювати монополю високих цін, диктувати інші умови, які зачіпають інтереси країн, що їх приймають.

Дуже часто діяльність ТНК характеризується хижацькою експлуатацією природних і трудових ресурсів відповідної країни. Дбаючи про захист власних інтересів, ТНК, зазвичай, концентрують наукові дослідження і технічні розроблення в країні базування, внаслідок чого країни, що їх приймають, стають менш науково та технологічно розвиненими порівняно із країнами, в яких розташована материнська компанія корпорації.

У 2003 році Комісія ООН з прав людини затвердила проект конвенції «Норми відповідальності ТНК». Метою цього проекту було накладення на великий міжнародний бізнес такої ж відповідальності, як і на держави. Варто також зазначити, що контроль за діяльністю ТНК у приймаючих країнах часто послаблений, або взагалі відсутній. Держава не може не використовувати в інтересах своєї присутності на міжнародній арені те, що ТНК є важливим інструментом зовнішньоекономічного та зовнішньополітичного впливу. В той же час, спільні інтереси не виключають появу можливих суперечностей, а саме: держава може намагатися регулювати експорт товарів, капіталу, технологій застосовуючи різні методи, що можуть розбігатися із довгостроковими планами ТНК.

#### Література:

1. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: [Навчальний посібник] / С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, О.В. Савчука – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 488с.
2. Філіпченко А.С. Економіка зарубіжних країн. [Електронний підручник]: <http://www.StudentBooks.com.ua> - ISBN 966-06-0071-2
3. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. [Навчальний посібник]/О.І. Рогач – Київ: Либідь, 2005.–720с.

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЗОВУ В МІЖНАРОДНОМУ КОМЕРЦІЙНОМУ АРБІТРАЖІ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ КРАЇН СНД ТА ЄС

Питання, пов'язані із забезпеченням позову в провадженні по справам в міжнародному комерційному арбітражі не отримали свого системного вирішення та не мають єдиної правозастосовної практики щодо відповідних процесуальних норм.

Третейське провадження за участю іноземного елемента виступає сьогодення механізмом, який сприяє зміцненню та якості майнових правовідносин між державами та іншими суб'єктами права. Тому для збільшення ефективності виконуваних ним функцій, необхідно доопрацювати питання інституту забезпечення позову, який в свою чергу, виступає важливим конструктивно працюючим інструментом захисту від дій недобросовісних суб'єктів.

Виконання рішень міжнародних комерційних арбітражів здійснюється, насамперед, на підставі Типового закону ЮНСИТРАЛ про міжнародний торговий арбітраж [1] та Конвенції ООН 1958 г «Про визнання і приведення у виконання іноземних арбітражних рішень» [2]. Але у вказаних документах не отримал свого чіткого регламентування порядок виконання саме ухвал (рішень) міжнародних арбітражних судів відносно вжиття заходів по забезпеченню позову. Тому вказана проблема вирішується окремими державами на підстав положень свого законодавства.

Закон Республіки Білорусь «Про міжнародний арбітражний суд» містить в ст. 14 лише бланкетну норму, відповідно до якої і подача заяв про вжиття заходів по забезпеченню позову, і виконання таких дій здійснюється в стінах державного суду (по підвідомчості справ економічного характеру – в господарських судах Республіки Білорусь) [3]. Тобто, в разі подання позову до міжнародного арбітражного суду на території Республіки Білорусь, позивач для мінімізації ризику втрати контролю над майном відповідача повинен звернутися до господарського суду за місцем знаходження майна з клопотанням про вжиття відповідних заходів по забезпеченню позову. Такі ж дії необхідно зробити, якщо третейський розгляд проходить за межами Республіки Білорусь – з таким зверненням може виступати сторона, що ініціювала розгляд відносно особи, майно якої знаходиться на білоруській території. Однак питання щодо можливості іноземним міжнародним арбітражним судом звернутися з аналогічним клопотанням до державного суду на території Білорусі її законодавством не вирішено.

ЦПК ФРГ передбачає самостійну компетенцію третейського (у тому числі і міжнародного арбітражного) суду по ухваленню рішень про вжиття заходів по забезпеченню позову у випадку, якщо сторони третейського розгляду не домовилися про інше. Аналогічними повноваженнями володіє в рамках третейського розгляду і державний суд (абз. 1 § 1041 ГПК ФРН) [4].

Арбітражний Закон Великобританії 1996 р. містить в п. 44 положення, якими державний суд наділяється такими ж, як і третейський суд, процесуальними правами по здійсненню певних процесуальних дій, у тому числі і накладення арешту на майно, що є предметом спору, а також інших дій, які входять до складу заходів по забезпеченню позову відповідно до положень цивільного процесуального законодавства країн континентальної правової системи [5].

Шведський Закон «Про арбітражний розгляд» встановлює прерогативу державного суду щодо вжиття заходів по забезпеченню позову, поданого до третейського суду (§ 4 абз. 3 Закону) [6]. Таким чином, схема регулювання на території Королівства Швеція схожа із білоруською (третейський суд не наділений відповідно до закону правом на самостійне ухвалення рішення про вжиття заходів по забезпеченню позову за клопотанням позивача).

Закон України від 24.02.1994 р. № 4002 «Про міжнародний комерційний арбітраж» не має конкретних норм, які регулюють компетенцію міжнародного арбітражного суду відносно вжиття заходів по забезпеченню позову. Відповідно зі ст.9 вказаного Закону звернення сторони до суду до або під час арбітражного розгляду з проханням про вжиття забезпечувальних заходів та винесення судом ухвали про вжиття таких заходів не є несумісними з арбітражною угодою [7]. Тобто відсутня заборона сторони в процесі, що подала позов в рамках третейського розгляду, просити державний суд про вжиття таких заходів. Керуючись правилами підвідомчості спорів економічного характеру господарським судам, при вирішенні даного питання необхідно керуватися главою 10 «Забезпечення позову» Господарського процесуального кодексу України від 06.11.1991 р. № 1798 [8]. Стаття 66 ГПК України встановлює, що господарський суд за заявою сторони, прокурора чи його заступника, який подав позов, або з своєї ініціативи має право вжити, передбачених статтею 67 цього Кодексу, заходів до забезпечення позову. Забезпечення позову допускається в будь-якій стадії провадження у справі, якщо невжиття таких заходів може утруднити чи зробити неможливим виконання рішення господарського суду. Тому, подача заяви про вжиття заходів до забезпечення позову можлива лише тоді, коли особа вже стала учасником судового розгляду (в тому числі – третейського розгляду, тобто вже подано позов до міжнародного арбітражного суду). У випадку якщо третейський розгляд проходить за межами України, сторони буде необхідно

надати по підсудності даного спору в Україні до державного господарського суду доказу про знаходження справи на розгляді в третейському суді (наприклад, таким доказом може стати ухвала про порушення провадження по справі на підставі поданої позовної заяви).

На підставі вищезазначеного треба констатувати різноманітність законодавчих підходів щодо регулювання процедури забезпечення позову міжнародними комерційними арбітражами, які треба враховувати при складанні тексту арбітражної угоди.

#### Література:

1. О международном торговом арбитраже [Електронний ресурс]: Типовой закон ЮНСИТРАЛ.- Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995\\_879](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_879)
2. Про визнання і приведення у виконання іноземних арбітражних рішень [Електронний ресурс]: Конвенція ООН 1958 г. - Режим доступу: [http://www.lotpp.ru/dokument\\_i\\_suda/13/65](http://www.lotpp.ru/dokument_i_suda/13/65)
3. О международном арбитражном суде [Електронний ресурс]: Закон Республики Беларусь от 3.07.1999 г. №279-3.- Режим доступу: <http://iac.by/index.php?id=36785&>
4. Zivilprozessordnung (ZPO) от 30 января 1877 г., в редакции от 21 декабря 2007 г. (BGBl. IS. 3189).
5. England Arbitration Act 1996; in force as of 31th January 1997.
6. Про арбитражное рассмотрение [Електронний ресурс]: Шведский Закон от 01.04.1999 г. Режим доступу: [www.chamber.se/arbitration](http://www.chamber.se/arbitration).
7. Закон України від 24.02.1994 р. № 4002 «Про міжнародний комерційний арбітраж» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, № 25, ст.198. Господарського процесуального кодексу України від 06.11.1991 р. № 1798
8. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 р. № 1798 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 6, ст.56.

КАЛАШНИКОВА Г.В.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕД В РАМКАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПУВАНЬ

Сучасні міжнародні відносини характеризуються міжнародною економічною, політичною, культурною інтеграцією та обміном. Міжнародна економічна інтеграція характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

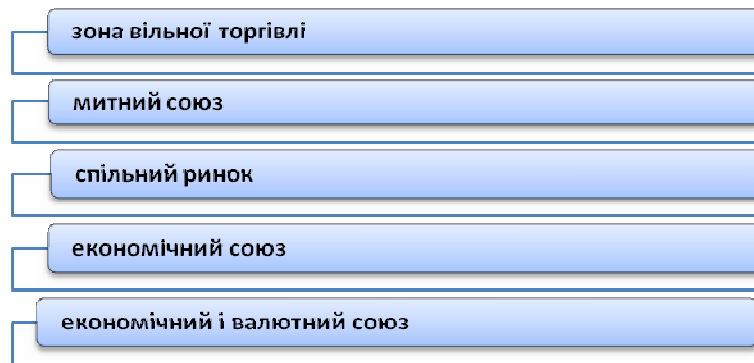
Міжнародна економічна інтеграція означає співробітництво між національними господарствами різних країн, ліквідацію бар'єрів у торгівлі між країнами, зближення ринків кожної з країн з метою створення єдиного спільного ринку.

Розвиток економічної інтеграції виявляється в декількох типах і формах. Виділяються два типи регіональної економічної інтеграції - міждержавна економічна інтеграція та інтеграція на мікрорівні, або інтеграція, що відома приватними зарубіжними прямими капіталовкладеннями.

Участь країн в регіональних інтеграційних об'єднаннях забезпечує їм ряд переваг, які позитивно впливають на процеси їх соціально-економічного розвитку. В першу чергу, це пов'язано з більш широким доступом до ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, новітніх технологій), що дозволяє оптимально їх використовувати. У просторовому відношенні розвиток регіональної економічної інтеграції можна проаналізувати на макрорегіональному, мезорегіональному та мікрорегіональному рівнях. Макрорегіональний рівень передбачає об'єднання держав великого регіону. Такими регіонами є Західна, Центральна, Східна Європа, Центральна Азія, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Північна, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка. Мезорегіональний рівень розвитку регіональної інтеграції характеризує співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями відповідних держав. Прикордонне співробітництво визначається як комплекс форм та інструментів взаємодії між партнерами, які реалізують різні форми взаємовигідного соціально-економічного партнерства на географічно близьких територіях. Регіональна інтеграція на мікрорегіональному рівні передбачається створення вільних економічних зон (відокремлених територій), в яких встановлюються особливі (пільгові) економічні умови для національних та іноземних підприємств. Через створення БЕЗ країни намагаються активізувати зовнішньоекономічну співпрацю, залучити іноземний досвід господарювання та управління, підвищити конкурентоспроможність національного виробництва, вирішити проблеми конкретних регіонів з низьким рівнем економічно-соціального розвитку тощо.

У своєму розвитку міжнародна економічна діяльність кожної країни, що є членом інтеграційного угруповання, проходить ряд етапів, кожен з яких передбачає більш широке співробітництво і має свої особливості.

Основні теоретично обґрунтовані та практично апробовані форми міжнародної економічної інтеграції зображені на рисунку 1.



**Рис. 1. Форми міжнародної економічної інтеграції**

Найпростішими видами міжнародної економічної інтеграції є зона вільної торгівлі та митний союз.

*Зона вільної торгівлі* виникає тоді, коли група країн скасовує обмеження на взаємну торгівлю, але, разом з цим, кожна країна-учасниця зберігає свою власну систему тарифів і квот на торгівлю з третіми країнами. Іншими словами, це зона, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля товарами. Для координації діяльності і розгляду розбіжностей у ході вирішення питань технічного характеру, як правило, створюється Секретаріат ЗВТ. Можливе також створення окремого органу (Ради) з наданням йому права прийняття обов'язкових рішень, що стосуються питань технічного характеру. Єдиний митний тариф не встановлюється. Кожний член визначає митний збір відповідно до економічних потреб третьої сторони. Необхідною умовою є використання країнами-учасницями ЗВТ єдиної номенклатури опису і кодування товарів.

Прикладом зони вільної торгівлі може бути САВТ — Європейська Асоціація вільної торгівлі, утворена в 1960 р. З 1 січня 1995 р. після вступу трьох із семи країн-членів САВТ у ЄС в її складі залишаються чотири країни: Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія і Швейцарія. Всі вони надають перевагу практиці укладання двосторонніх економічних договорів та угод з будь-якими державами світу й їх угрупованнями, в тому числі і з Європейським Союзом (ЄС).

*Митний союз (МС)* - це інтеграційне об'єднання, яке утворюється тоді, коли країни-учасниці усувають будь-які обмеження на взаємну торгівлю, а також вводять спільну систему тарифів і квот по відношенню до третіх країн. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Митний союз, зберігаючи національні митні органи, передбачає єдність митної території, однаковий торговий режим у ставленні до третіх країн, включаючи загальні митні тарифи, єдині заходи нетарифного регулювання, уніфіковану систему прямих і непрямих податків та однотипність методів управління народним господарством. Для розробки законів ведення зовнішньоторгівельної діяльності усередині союзу та з третіми країнами створюється наддержавний орган. Між країнами-учасницями МС є вільний доступ до товарів, вироблених у цих країнах, здійснюється вільне просування товарів з однієї країни в іншу, відсутні митні збори з товарів. Товари, імпортовані з третіх країн на територію МС будь-якою з країн-учасниць, проходять митний контроль у першій країні, куди вони потрапляють.

Прикладами митних союзів є Бенілюкс (з 1948 р.), митний союз Білорусі та Російської Федерації, Андська група, КАРИКОМ — Співтовариство та спільний ринок країн Карибського басейну.

*Спільний ринок* - це митний союз з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів: капіталу і робочої сили. Створення єдиного спільного ринку вимагає гармонізації та уніфікації значної кількості законодавчих правил та норм у багатьох сферах діяльності, що потребує формування наднаціональних органів управління і контролю. Така координація економічної політики здійснюється на періодичних нарадах (один-два рази на рік) голів держав і урядів країн-учасниць.

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням дійсно єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу.

Такий етап розвитку пройшов Європейський Союз, Карибський спільний ринок.

*Економічний союз* - складна форма міждержавної економічної інтеграції, що потребує проведення єдиної економічної і валютно-фінансової політики, створення системи регулювання соціально-політичних процесів, координацію національних податкових, антиінфляційних, валютних та інших заходів.

На цьому етапі виникає потреба в установах, наділених правом не тільки координувати дії та спостерігати за економічним розвитком, а й приймати оперативні рішення від імені угруповання в цілому. Уряди погоджуються передати частину своїх функцій наднаціональним органам, наділеним правом приймати рішення з важливих питань організації. Прикладами економічного союзу є Європейський Союз (1993 р.), Союз арабського Магрибу (1989 р.).

*Економічний і валютний союз* - найвища сходинка економічної інтеграції, передбачає проведення

єдиної валютної політики, введення єдиної валюти, створення нового інституту - Єдиного Центрального банку, який разом з Центральними банками країн-учасниць створить єдину систему Центральних банків країн, що входять до економічного і валютного союзу. Варто підкреслити: якщо зона вільної торгівлі, митний союз чи спільний ринок здебільшого виникають внаслідок ліквідації обмежень, то створення економічного союзу та економічного і валютного союзу потребує згоди всіх країн-членів на передачу економічного суверенітету до нових наднаціональних установ.

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція — це найвищий рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн, за яких процес господарсько-політичного об'єднання країн відбувається на основі міжнародного поділу праці та здійсненні узгодженої міждержавної торгівельно-економічної політики.

Процеси інтеграції викликають динамічні ефекти, які можуть бути як сприятливими, так і несприятливими для національної економіки. Але найчастіше в країнах, що створили інтеграційні об'єднання, спостерігаються такі сприятливі зрушення в економіці: зменшуються трансакційні витрати і прискорюються темпи взаємної торгівлі; зростає конкуренція між виробниками із різних країн; стримується зростання цін, стимулюється поліпшення якості товарів і створення нових технологій; скорочуються відносно неефективні виробництва; спостерігається приплив іноземних інвестицій.

КАНДАУРОВА А.М.,  
студентка III-го курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, яка дуже впливає не лише на економічне життя, але й має політичне (внутрішнє та міжнародне), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні відносини.

Процес глобалізації є складним, багатовимірним і неоднозначним, тому з приводу визначення його сутності й до сьогодні існують розбіжності. Більшість вчених вважають, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір міри інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економік, а головним чином - нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний рівень економічної глобалізації.

У сучасному світі розвиток будь-якої держави значною мірою залежить від її участі в міжнародних відносинах [2].

На сучасному етапі Україна активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку. Глобалізація насправді відкриває практично необмежені можливості для всесвітнього розвитку, але темпи поширення глобалізації не рівномірні. Процес інтеграції у міжнародну економіку відбувається в одних країнах швидше, ніж в інших. У країнах, що зуміли досягти інтеграції, спостерігаються більш високі темпи зростання економіки та добробуту.

Сьогодні процеси міжнародної фінансової інтеграції у фінансовому секторі України мають свої особливості, адже в структурі руху капіталу домінують прямі іноземні інвестиції та прослідковується тенденція виходу на міжнародні ринки облігацій. Стосовно операцій на міжнародних фінансових ринках, то фінансові послуги в цілому поступово лібералізуються. За таких умов основною сферою інтеграції є інтернаціоналізація банківського сектору.

На жаль Україна має недостатній рівень інтегрованості в міжнародну фінансову систему, тому не отримує всіх потенційних позитивів цього процесу. Позитивні ефекти міжнародної фінансової інтеграції для України полягають в залученні іноземних інвестицій, а також нові технології, ділові зв'язки та репутацію, що дозволяють вийти на нові ринки та укріпити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку

Україна стане процвітаючою державою тільки тоді, коли вона зможе комплексно і ефективно освоїти в своїх інтересах території та ресурси, якими володіє. Але зробити це неможливо без тісної економічної і технологічної співпраці з розвинутими країнами. Тому стратегічною метою для України повинно бути її входження до міжнародних науково-технічних потоків, які дозволять модернізувати вітчизняне виробництво, забезпечити конкурентоспроможність основних галузей промисловості [1].

Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації підвищує вимоги до регулятивної ролі держави. Україна ще недостатньо інтегрована в світову фінансову систему і не використовує всю можливу користь цього процесу, з іншого боку - має перспективи для того, щоб з допомогою регулятивних механізмів мінімізувати негативні наслідки фінансової глобалізації. Це вимагає зростання ролі держави в забезпеченні стійкості, стабільності та керованості вітчизняної фінансової системи, укріплення конкурентоздатності національних фінансових структур. Для укріплення національної конкурентоздатності в умовах фінансової глобалізації необхідно насамперед збільшити фінансову потужність та професіоналізм національних агентів. Потрібне якомога краще сприяння процесам концентрації та централізації національних фінансово-кредитних інститутів. А також поширити сучасні організаційні та партнерські форми інтеграції, які сприятимуть запровадженню



міжнародних стандартів фінансового менеджменту з метою підвищення ефективності управління фінансовими ризиками.

Щодо становлення і розвитку демократії в Україні, то вони відбуваються під могутнім впливом складних і неоднозначних процесів глобалізації, які мають своїх прихильників і своїх супротивників. Глобалізація у сучасному світі є тією сукупністю реалій, які змушують кожну державу чітко визначитись із своїм геополітичним вибором. Особливо це стосується такої молодшої держави, як Україна, яка за своїм європейським корінням є суто європейською державою.

Процеси глобалізації – дедалі вищої взаємозалежності громадян і держав у сучасному світі, стали викликом для більшості національних держав, незважаючи на їх просторове розміщення та рівень політичного й економічного розвитку. Концепція глобалізації в сучасній політології є одним з найпопулярніших інструментів аналізу міжнародних процесів. Поняття глобалізація означає широкий спектр подій і тенденцій: розвиток світових ідеологій, інтенсивну боротьбу за встановлення світового порядку, зростання кількості та впливу міжнародних організацій, послаблення суверенітету національних держав, появу і розвиток транснаціональних корпорацій, інтенсивні масові міграції та формування багатокультурних спільнот, створення планетарних ЗМІ тощо [3].

Отже, основним ризиком сучасної глобалізації є утвердження принципів загальної стандартизації та суспільного життя, яке супроводжується втратою національної специфіки і позначається на взаєминах між людьми, організаціями та державами. У всі періоди історії значно легше було пристосуватись і адаптуватись до тих глобальних процесів, які відбуваються у світі, ніж намагатись їх повернути чи зупинити. Тому замість національних моделей сучасного суспільного життя, які донедавна супроводжували та визначали соціально-політичне майбутнє держав, з'являються деякі західноамериканізовані моделі, які світова спільнота активно пропагує та наслідує.

Таким чином ми можемо зробити висновки, що ми бачимо прояви глобалізації на сучасному етапі і в економіці і політичному житті. Головні завдання України в даних умовах фінансової глобалізації - ефективне використання переваг від інтеграції до глобального фінансового ринку. Для цього потрібний не тільки ґрунтовний аналіз процесів на глобальному фінансовому ринку, а й ефективне прогнозування тенденцій подальшого функціонування цього ринку та його впливу на національні фінансові ринки, а також іноземні інвестиції. Щодо політичних відносин в умовах глобалізації України потрібно поєднувати інтегрованість в європейську політику і не втратити свої національної самобутності.

Література:

1. Маслова С.О. Фінансовий ринок: Навчальний посібник/С.О. Маслова - К.: Каравела, 2003. - с. 72-80.
2. Тігіпко С.Л. Стратегія розвитку України в умовах економічної інтеграції та глобалізації фінансових ринків: Навчальний посібник/ С.Л. Тігіпко – К.: Знання України, 2008.- с.108-111.
3. Шнипко О. Постіндустріальна глобалізація: Навчальний посібник /О. Шнипко – К.: Економіст, 2008. – с. 234-235.

КИСЛУХА Н.І.,  
студент III- го курсу  
спеціальності: « Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ПРОБЛЕМИ КРАЇН «ТРЕТЬОГО СВІТУ» В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Домінуючою тенденцією сучасного світу є розвиток глобалізаційних процесів. Глобалізація практично охоплює всі сфери життя діяльності суспільства та всі регіони земної кулі. Особливістю розвитку глобалізаційних процесів є її нерівномірність, а також її наслідки для окремих країн і регіонів світу.

Слабка розвиненість виражається в якійсь неоднорідності та системній невпорядкованості суспільства, з різних економічних і неекономічних інститутів. Всередині самого « третього світу» слабка розвиненість дуже нерівномірна. Частина цих країн знаходиться у стані піднесення, тоді як інші залишаються без змін[1].

До числа країн «Третього світу» відносяться ряд держав Тропічної Африки (Екваторіальна Гвінея, Ефіопія, Чад, Того, Танзанія, Сомалі, Західна Сахара), Азії (Кампучія, Лаос), Латинської Америки (Таїті, Гватемала, Гвіана, Гондурас) та ін. Для цих країн характерні низькі, або навіть негативні темпи зростання. У структурі господарства цих країн переважає аграрний сектор (до 80-90%), хоча він не в змозі забезпечити внутрішні потреби в продовольстві та сировині[2].

У країнах «третього світу» розвиток глобалізації найбільш сильно відчули з негативних наслідків. Глобалізація не тільки не гармонізувала соціально-економічну та політичну частини життя країн і народів «Третього світу», але і привела до загострення старих і появи нових проблем.

В першу чергу це економічні, соціальні та екологічні проблеми. До економічних можна віднести: докапіталістичні форми господарства; аграрно-сировинна спрямованість економіки при загальній

багатоукладність економіки з переважанням нерозвиненості продуктивних сил, перш за все в обробній промисловості. Панування іноземного монополістичного капіталу, його глибоке проникнення в національне господарство та його контроль над природними ресурсами країн, що звільнилися. Відносна слабкість, нерозвиненість місцевого національного капіталу, обмеженість його можливостей не тільки на світовому, а й на внутрішньому ринку. Вузькість внутрішнього ринку, тому що значна частина населення молодих держав отримує основну частину життєвих коштів від натурального господарства, а частка осіб найманої праці в загальній чисельності населення є незначною. Некомпенсоване вивезення суттєвої частини національного доходу у вигляді прибутків іноземних монополій, відсотків по зовнішньому боргу і т.п.

Головна проблема країн, що розвиваються - це міжнародні відносини між країнами «першого та третього світів». «Вигоди від подібної глобалізації теж отримують переважно розвинені країни: у середині 1990-х років 20% населення Землі, що проживають в самих процвітаючих країнах світу, привласнювали в 61 разів більше багатств, ніж найбідніші 20% населення (82,7% до 1,4 %). Так зване «відкрите глобальне суспільство» сьогодні «означає відвертий соціал-дарвінізм - глобальний простір нічим не стримуваного природного відбору», в якому більш слабкі економіки, культури, етноси приречені загинути, поступившись планету сильним і пристосованим», - зазначав А. С. Панарін[4].

Країни «Першого світу» постійно інвестують кошти у «Третій світ». Інвестиції в країни, що розвиваються досягають році трильйони доларів. У порівнянні з 2002 роком їх обсяг виріс майже в вісім разів.

Особливо сильно зросли обсяги банківських кредитів (з 10 до 300 мільярдів доларів) і інвестицій у фондові ринки (з 5 до 145 мільярдів доларів). Більша частина інвестицій пішла в приватний сектор, тоді як вкладення в державні проекти країн, що розвиваються дещо зменшилися в обсягах[2].

При цьому іноземні інвестиції розподіляються в державах, що розвиваються вкрай нерівномірно. Значну частку отримали азіатські країни, в той час як в країни Африки, розташовані на південь від Сахари, інвестуються дуже невеликі суми. Загальний обсяг заборгованості країн третього світу розвиненим державам за п'ять років збільшився з 1 до 3,2 трильйона доларів.

У світовій економіці відбувається відновлення балансу. Спостерігається виникнення деяких нових тенденцій. Щось представляє собою повернення до колишньої ситуації. Згідно АнгусМедісону, на Азію доводилося більше половини світового виробництва за 18 з останніх 20 століть. Ми є свідками переходу до виникнення кількох центрів економічного зростання в міру зростання середнього класу в країнах, що розвиваються, появи мільярдів нових учасників світової економіки і виникнення нових моделей інтеграції, які поєднують у собі регіональну інтенсифікацію і глобальну відкритість.

Частка країн, що розвиваються в глобальному ВВП за паритетом купівельної спроможності зросла з 33,7 відсотка у 1980 році до 43,4 відсотка в 2010 році. Країни «Третього світу» можуть продемонструвати стійке зростання в наступні п'ять і більше років. До 2015 року економічне зростання в країнах Африки на південь від Сахари може скласти в середньому понад 6 відсотків на рік, а в Південній Азії, де живе половина бідного населення планети, темпи зростання можуть навіть наблизитися до 7 відсотків на рік за той же період.

У період 2002-2009 років 60 мільйонів чоловік подолали бідність у регіоні Латинської Америки та Карибського басейну, а зростаючий середній клас сприяв різкому збільшенню обсягів імпорту на рівні 15 відсотків на рік [2].

Обсяг злиттів і поглинань на ринках, що розвиваються досяг з початку цього року 575,7 мільярда доларів, що на 25 мільярдів більше показника для всієї Європи. Частка угод компаній з країн, що розвиваються становить зараз 30 відсотків ринку, тоді як частка ЄС, вперше в історії пропустила вперед "третій світ", впала до 29 відсотків.

В основному корпорації з країн, що розвиваються прагнуть купувати активи, пов'язані з сировинними ресурсами і високими технологіями. Лідером з надання консультаційних послуг при таких угодах компаніям країн, що розвиваються став швейцарський банк CreditSuisse. На його рахунок обслуговування покупок на 103 мільярди доларів.

Відсталість відбиває стан господарства цих країн, що характеризується низьким рівнем розвитку продуктивних сил. Історично відсталість виражається у виді відставання в розвитку одного типу суспільства від іншого в момент колонізації країн Азії, Африки та Латинської Америки. У 1950 р. у «Третьому світі» були райони, де рівень життя був нижче, ніж у 1800 р. Відсталість привела до розширення первісного розриву в рівнях економічного розвитку.

Отже, відсталість країн «Третього світу» має два аспекти - загальноісторичний і сучасний, зв'язаний з низьким рівнем розвитку. Відставання доповнюється непропорційністю всього відтворювального процесу, виявляється в не інтегрованості господарських секторів, у конкретних формах відставання.

Відсталість країн породжує специфіку їх соціальних і економічних проблем. Рішення кожної з них - це забезпечення економічного зростання, зайнятості, розподілу і т.д. Це вказує на їх залежність від промислово розвинених держав Заходу [3].

До соціальних проблем можна віднести: широке поширення бідності, безробіття, неграмотність і застаріла система освіти, злочинність, високий рівень смертності, слабкорозвинений медичне обслуговування тощо. Задоволення основних потреб населення, включаючи і медичне обслуговування, у бідних країнах

значною мірою залежить від ступеня соціальної рівності різних верств населення, що, у свою чергу, багато в чому пов'язане з продуктивністю, перерозподілом ресурсів і наявністю соціальних служб.

Оскільки основні потреби людини - їжа, дах, одяг, здоров'я, освіта, то будь-які дії в соціально-економічній сфері, які не сприяють їх задоволенню чи навіть перешкоджають цьому, спотворюють саму ідею розвитку.

Швидкість процесу глобалізації розвинених країн шкідливо відображається на країнах «Третього світу». Цей процес гальмує зріст країн, що розвиваються та робить їх об'єктами, а не суб'єктами діяльності. З 60 рр. XX ст. різниця між багатими та бідними країнами зросла у два рази, що фактично підкреслює відсутність підтримки бідних країн у світовій системі. Саме тому країни стають технологічно відсталими, в них зростає рівень бідності, вони стають залежними від економік розвинених держав.

Отже, з кожним роком процес глобалізації у світі помітно посилюється, причиною цього є розвиток систем зв'язку та спілкування між державами і засобів масової інформації. Недолік засобів виробництва, відстала технологія, низький рівень грамотності, високий рівень безробіття, швидке зростання населення, зайнятість робочої сили переважно в сільському господарстві - все це, робить ці країни не здатними на конкуренцію з іншими країнами.

Глобалізація – об'єктивне явище сучасності, а тому обставини, у яких опинилися країни «Третього світу» змушують їх вступати у різні торгівлі, економічні об'єднання, і це робить їх залежними від більш потужних держав

Таким чином, країни "Третього світу" - особлива категорія держав, що зберігають, хоча і різною мірою, певні загальні ознаки соціально-економічного відставання, в тому числі багатокладність господарства, традиційні форми власності і громадських інститутів, низьку продуктивність суспільної праці. Відмінність у темпах зростання, швидкості модернізації економіки та вплив світового господарства сприяють диференціації країн, що розвиваються. Соціально-економічні стратегії країн, що розвиваються ставлять метою подолання відсталості, перетворення традиційних господарських структур, зміна позиції в міжнародному поділі праці, інтеграцію у світове господарство. Соціально-економічні процеси в країнах, що розвиваються в зростаючій мірі формуються під впливом глобалізації. Значну гостроту на рубежі тисячоліть у країнах, що розвиваються придбали неконтрольовані процеси руйнування природного середовища, які можуть стати не тільки причиною політичної нестабільності в багатьох регіонах, але і джерелом екологічної та епідеміологічної небезпеки для всього населення Землі. Нестача внутрішніх ресурсів, спад цін на основні сировинні експортні товари, зростання неопротекціонізму з боку розвинених країн, що утруднює розширення експорту країн, що розвиваються, підсилюють необхідність зовнішніх запозичень. Надходження коштів з міждержавних програм допомоги розвитку і від міжнародних фінансових організацій, залучення приватного іноземного капіталу розширюють фінансові та технічні ресурси країн, що розвиваються. У той же час обмежена ефективність використання позикових коштів і зростаючі виплати по зовнішній заборгованості стали постійним фактором, який ускладнює соціально-економічний стан.

Література:

1. Третий мир « на порозі нового порядку» / Вавилов А. – Режим доступу: [www.rau.su/observer/N1-2\\_95/1-2\\_09.htm](http://www.rau.su/observer/N1-2_95/1-2_09.htm)
2. Tapping into the creative potential of the devforum tool: A story from the LAC GDLN group. – Mode of access: <http://www.webarhimed.ru/page-544.html>
3. Проблемы экономического развития стран третьего мира. – Режим доступа: <http://mirovaja-ekonomika.ru/problemy-ekonomicheskogo-razvitiya-stran-tretego-mira/>
4. Антиглобализм . Третий мир. -Режим доступа:- <http://antiglobalizm.com/blog/ideologia/151.html>

ЛЕЙН А.,  
аспірант Маріупольського  
державного університету

## ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИНИКНЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Важливою особливістю сучасності є зростання взаємозалежності економік різних країн, розвиток інтеграційних процесів, інтенсивний перехід значної кількості країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу. Економічна інтеграція трактується як форма інтернаціоналізації господарського життя, що виникла після 2-ї світової війни, об'єктивний процес переплетення національних господарств і проведення узгодженої міждержавної економічної політики; включає виробничу і науково-технічну кооперацію, розвиток торгово-економічних і валютно-фінансових зв'язків, створення різних міждержавних об'єднань політичного та економічного характеру, регіональних економічних угруповань, зон вільної торгівлі, митних союзів, економічних та валютних союзів та інше.

Інтеграція - об'єктивний, направлений процес зближення, зрощення і взаємодії національних господарських систем, що містить потенціал саморегулювання і саморозвитку, в основу якого покладено економічний інтерес самостійних господарюючих суб'єктів і міжнародний поділ праці. Як процес вона протікає у межах інтернаціоналізації та переходячи з однієї стадії до іншої характеризується появою все більш могутніх

економічних суб'єктів. Приймаючи різні форми, інтеграція має логічний результат – розповсюдження у межах всього світу та набуття форми глобальної інтеграції. Протікаючи на мікрорівні інтеграція набуває форми транснаціоналізації, оскільки ТНК формуються шляхом вертикальної чи горизонтальної інтеграції, на макрорівні вона набуває форми регіоналізації. Ці форми мають свої власні тенденції, напрямки розвитку, що направлені на захист інтересів суб'єктів, які виступають рушійними силами зазначених процесів. Діючи у своїх інтересах ці суб'єкти можуть як стимулювати перехід інтеграції до глобального рівня, так і перешкоджати цьому, що обумовило необхідність розглянути регіоналізацію та транснаціоналізацію.

До передумов міжнародної економічної інтеграції відносять:

- належність (близькість) рівнів економічного розвитку й ступеня нової зрілості країн, що інтегруються. Найбільш активно інтеграційні процеси проходять між державами, що знаходяться на приблизно однаковому рівні економічного розвитку;
- географічну наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільних кордонів і економічних зв'язків, що історично склалися. Більшість інтеграційних об'єднань світу створювалися з декількох сусідніх країн, були розташовані близько одна до одної, мали єдині транспортні комунікації. Пізніше до них приєднувалися й інші сусідні країни;
- наявність спільних економічних та інших проблем, що поставали перед країнами в галузях розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо. Економічна інтеграція повинна вирішити конкретні економічні проблеми, які реально стоять перед країнами, що інтегруються;
- *демонстраційний ефект*. У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, зазвичай відбуваються позитивні економічні перетворення (прискорення темпів економічного зростання, зростання зайнятості, зниження інфляції, підвищення рівня добробуту та ін.). Ці фактори психологічно впливають на інші країни, що уважно слідкують за якісними змінами у країнах — членах інтеграційного угруповання;
- *ефект доміно*. Після створення інтеграційного об'єднання країни що залишилися поза його межами, зустрічаються з певними труднощами, пов'язаними з переорієнтацією економічних зв'язків країн, що входять до угруповання, одна на одну. Все це може призвести до скорочення торгівлі країн, що не є членами об'єднання. Деякі з цих країн не хочуть залишитись поза межами інтеграційних процесів. Вони дуже швидко підписують двосторонні угоди про торгівлю та інші економічні стосунки з країнами — членами інтеграційного об'єднання.

Економічну інтеграцію можна визначити як об'єктивний, усвідомлений процес інтернаціоналізації національних систем окремих країн, що протікає на основі близькості рівнів економічного розвитку і географічної наближеності, країн що інтегруються, та які мають спільні економічні, політичні, екологічні та інші проблеми, що вирішуються у межах інтеграційного угруповання на основі міжнародного поділу праці та захисту економічних інтересів самостійних господарюючих суб'єктів.

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.

З огляду на сутність інтеграційного процесу й особливості його розвитку в сучасних умовах можна, з одного боку, якісно охарактеризувати стадії (етапи) інтернаціоналізації, а з іншого — визначити її кінцевий результат. Кінцевим результатом інтернаціоналізації є глобальна інтеграція. На стадії початкової інтернаціоналізації національні економіки взаємодіють на основі розвитку традиційних форм міжнародних економічних відносин: міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу та робочої сили. Регулювання міжнародних економічних відносин відбувається переважно на національному рівні, хоча певну роль (насамперед, координуючу) відіграють і міжнародні організації. Проблеми, що постають в економічних взаємовідносинах країн, вирішуються через систему багатосторонніх угод.

В умовах, коли динамічно розвиваються процеси транснаціоналізації (на основі мікроінтеграції) і створюються торговельні інтеграційні угруповання (зони преференційної та вільної торгівлі, митні союзи), національні економіки вступають у стадію локальної інтернаціоналізації. Розвиток форм регіональної інтеграції (зона вільної торгівлі > митний союз > спільний ринок > економічний союз) в умовах переважно глобальної орієнтації ТНК формує основу для переходу інтернаціоналізації до «полісистемної» стадії. Логічним результатом розвитку інтернаціоналізації стає глобальна (світова) економічна інтеграція.

Література:

1. Булатова О.В. Регіоналізація та глобалізація як провідні тенденції розвитку сучасного світового господарства / О.В.Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2007. – 127-132.
2. Европа: вчера, сегодня, завтра / Ин-т Европы РАН; [ред.кол.РАН: отв.ред.Шмелев Н.П.]. – М.:ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 823с.
3. Ковалевський В.В. Розміщення продуктивних сил: підручник / [В.В. Ковалевський, О.Л. Михайлюк, В.Ф. Семенов та ін.] — К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. — 501 с.
4. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності/ Д.Г. Лук'яненко. – К.:КНЕУ,2005. – 204с.

МАМЕДОВА А.І.,  
асистент кафедри господарського,  
цивільного та трудового права  
Маріупольського державного університету

### ЗЛОЧИННІСТЬ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В епоху глобалізації з'являються нові форми транснаціональної злочинності. Організовані злочинні угруповання виникають і розширюються з загрозливою швидкістю, що супроводжується зростанням масштабів фізичного насильства, залучення людей і корупції державних чиновників. Для більш ефективного вирішення нових завдань у сфері попередження злочинності та кримінального правосуддя необхідні спільні зусилля всього міжнародного співтовариства. Преступные группы создают международные сети с использованием самых совершенных технологий и разнообразных приемов, чтобы эффективнее действовать как на законных, так и на незаконных рынках. В рамках Глобальной программы против транснациональной организованной преступности выявляются новейшие тенденции в деятельности организованных преступных групп и освещаются потенциальные угрозы, с тем чтобы можно было принимать соответствующие профилактические меры. Корупція - це комплексне соціальне, політичне і економічне явище. Глобальна програма боротьби з корупцією, призначена головним чином для країн з вразливою розвивається або перехідною економікою, сприяє прийняттю антикорупційних заходів і допомагає підвищити транспарентність діяльності державного сектора.

Однією з проблем, масштаби якої зростають найбільшими темпами в усьому світі, є проблема незаконного провозу мігрантів та торгівлі людьми для цілей проституції та використання рабської праці. Проведені дослідження свідчать про те, що в цій справі все більш значну роль грають організовані злочинні угруповання [1].

Глобалізація, яка отримала потужний імпульс практично у всіх сферах життя, перетворилася в найважливіший фактор світового розвитку в ХХІ столітті. В її основі лежить новий - інформаційний - етап науково-технічної революції, який вніс кардинальні зміни в сучасний світопорядок.

Особливість проходить науково-технічної революції полягає в тому, що вона вторгається в інформаційну сферу, зачіпаючи такі основоположні для всіх видів людської діяльності процеси, як створення і обробка, зберігання та передавання інформації. Це веде до корінних соціальних трансформацій в області економіки, політики, культури, до змін у свідомості людей, до виникнення нового постіндустріального типу суспільства.

Саме з розвитком глобалізації, що розуміється як збільшення економічної міжнародної кооперації та інтеграції, що виникла завдяки зростанню мобільності товарів, послуг і факторів виробництва, стають все більш очевидними соціально-політичні аспекти розвитку інформаційного суспільства [2].

Разом з тим, як у світових масштабах, так і в національних кордонах технічний і технологічний прогрес не виконує однозначної соціальної функції. Формування єдиного кіберпростору породжує не тільки нові комунікативні творчі можливості, а й ряд девіантних, у тому числі кримінальних явищ.

Зазначене стосується як методологічних категорій соціального та правового знання, так і до конкретної злочинної практики сучасності. Так, сам факт вибудовування однополярного світу в межах "золотого мільярда" породжує факт опору периферії, що виражається у протестних рухах, від екології до політичного тероризму. Силоне комунікативне нав'язування західного стандарту мислення і способу життя формує простір інформаційних воєн. Потенціал технологічних можливостей віртуальних комунікацій перетворюється на джерело нових форм криміногенності.

Темпи розвитку злочинних технологій такі, що сьогодні вже "жодна країна світу не може бути захищена від загрози розорення". Мова йде вже про штучне, злочинний розорення. Найчастіше цим діям немає адекватного визначення ні в національному, ані в міжнародному законодавстві. Прикладами світового масштабу можуть бути події останніх років в Югославії, Афганістані, Іраку, кризові ситуації в економіці і політичному житті низки країн третього світу.

На пострадянському просторі ми маємо право говорити про формування кримінального співтовариства як антипода суспільству законотворчому.

До числа найбільш важливих у теоретичному і методологічному аспектах висновків можна віднести і той факт, що злочинність, висловлюючи глобальні закономірності власної динаміки, стала набувати нові якості.

Серед таких якостей в їх послідовному ряду слід назвати транснаціональність злочинності, її популяризацію в засобах масової інформації, криміналізацію економічної і політичної сфер, а також правоохоронної системи, формування віртуальних форм і розвиток злочинності в параметрах глобального комп'ютерного кіберпростору, поява тенденції не тільки професіоналізації певних форм злочинної діяльності, але перетворення її ідеально і реально - в образ життя, кримінальну норму соціальної поведінки.

Результатом криміналізації економіки стало прояв тенденцій підпорядкування економічній, а в перспективі і всієї державної політики специфічним економічним інтересам кримінальних структур, що, в свою чергу, виключає потенціал реформування матеріально-виробничої бази виробництва в напрямку формування сучасної техноструктури і веде до відповідних соціально-політичних наслідків для соціуму в цілому. У зв'язку з цим проблема подолання криміналізації економіки стає однією з ключових проблем сучасної національної та міжнародної економічної політики і вимагає невідкладних заходів по реалізації.

Прямим підтвердженням тотальної криміналізації суспільства є те, що неухильно зростає кількість злочинів, скоєних колишніми і діючими співробітниками правоохоронних органів. У кримінології навіть з'явилося спеціальне напрям - злочинність у сфері боротьби зі злочинністю [3].

Розвиток нових ринків споживання пов'язане значною мірою з революцією в галузі комунікацій, яка розвитку системи обміну інформації на глобальному рівні, висвятив відмінність між країнами у формах споживання товарів і послуг. Прагнення до споживання світового рівня, який існує в економічно розвинених країнах, призвело до виникнення нових ринків для таких товарів і послуг. Склався глобальний світовий ринок, на якому споживачі отримали доступ до інформації про товари та послуги практично з будь-якої точки земної кулі, а ділові кола отримали можливість для організації збуту в загальносвітових масштабах.

Те ж можна сказати і про транснаціональні злочинні організації, які постачають свої товари та надають послуги по всьому світу. Найбільш яскравим прикладом діяльності світового нелегального ринку можна назвати незаконний оборот наркотиків, які стали світовим товаром виняткову важливість і перетворилися на глобальний товар. За деякими оцінками, світова торгівля наркотиками перевищує масштаби світової торгівлі нафтою і досягає рівня 400 млрд. доларів на рік.

#### Література:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/ecosoc/unodc/cicp>
2. Лисичкин В. А., Шелепин Л. А. Глобальная империя Зла./ В. А Лисичкин., Л. А Шелепин.- М., 2001, с. 37.
3. Долгова А. И. Преступность, ее виды и организованная преступность/ А. И. Долгова // Проблемы борьбы с криминальным рынком, экономической и организованной преступностью. – М. 2001, с. 5.

МАЦУКА В.М., к.е.н.,  
доцент кафедри менеджменту  
Маріупольського державного університету

### ВЗАЄМОДІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І ДЕРЖАВ

Основною формою міжнародної експансії транснаціональних компаній є вивезення капіталу. Воно може здійснюватися у двох формах: як прямі, так і портфельні (фінансові) інвестиції. Прямі іноземні інвестиції - основа міжнародної господарської діяльності транснаціональних компаній, форма, в якій реалізується її транснаціональна - природа. Саме тому транснаціональною компанією вважають фірму, що здійснює пряме іноземне інвестування [4, с.84].

Здійснення прямого іноземного інвестування - процес перенесення господарської діяльності компанії за кордон. Таке перенесення неможливо оцінити однозначно. Зі зміною середовища господарювання у ТНК виникає коло проблем, яких компанія не мала, коли функціонувала як національна. Таких проблем не мають і національні компанії, у господарський простір яких входить іноземний інвестор. Іноземний підрозділ потрапляє у невідповідне становище порівняно з материнською компанією і порівняно з місцевими компаніями. Нерівність становища - фактор, який робить перенесення діяльності за кордон невідповідним.

По-перше, ТНК стикаються з певним набором ризиків, не властивих національним компаніям. Насамперед це валютні ризики і ризик можливої експропріації або непослідовних дій уряду. Якщо фірма та її власники з самого початку не зорієнтовані на надмірний ризик, невизначеність зовнішнього середовища може вилитися у справжні (і не малі) витрати для ТНК.

По-друге, підтримання власних виробничих потужностей і дочірніх компаній за кордоном потребує витрат на комунікацію і транспортування, які не є необхідними для місцевих фірм. Такі витрати включають і міжнародні телефонні розмови, і вартість міжнародних перельотів, так само як і вартість втраченого часу внаслідок затримки пошти тощо. Витрати ТНК неминуче зростають.

По-третє, відмінності у мові та культурі між рідною для ТНК та іноземною країнами, з якими національні фірми стикаються. Вони завжди створюють додаткові витрати для корпорації.

По-четверте, ТНК, принаймні на початку, не має тісних контактів з національною бізнес-спільнотою, не володіє повною інформацією щодо податкового права та інших урядових процедур. Місцеві закони часто спрямовані на те, щоб поставити ТНК у менш вигідне становище.

По-п'яте, транснаціональним фірмам доводиться нерідко відправляти своїх управлінців і технічний персонал у тривалі закордонні відрядження. Як правило, лише вища заробітна плата - єдиний стимул до таких поїздок. Зростання витрат на заробітну плату також є додатковим порівняно з національною компанією.

З огляду на виникнення вагомих додаткових витрат при здійсненні компанією прямого іноземного інвестування її входження в іноземне господарське середовище можливе лише за умови існування переваг, які компенсують всі витрати. Тому будь-який аналіз прямого іноземного інвестування передбачає виявлення сприятливих умов, які змогли б компенсувати недоліки іноземного виробництва.

У тих випадках, коли інтереси транснаціонального капіталу об'єктивно співпадають з інтересами певних національних держав, він може забезпечити їм значні і навіть вирішальні переваги в міжнародній економічній конкуренції.

Ці держави практикують різноманітні заходи підтримки транснаціонального капіталу, серед яких можна виділити:

- надання державних гарантій і страхування прямих інвестицій;
- підтримку у врегулюванні інвестиційних суперечок;
- створення справедливих і недискримінаційних інвестиційних умов як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів;
- виключення подвійного оподаткування;
- адміністративну і дипломатичну підтримку своїх міжнародних корпорацій при освоєнні нових іноземних ринків [1, с.138-139].

Складніше складаються відносини ТНК з менш розвиненими державами. Тут інтереси крупних міжнародних корпорацій часто входять в суперечність з національним капіталом і через нього з державними інтересами.

Та все ж уряди приймаючих країн застосовують цілий ряд заходів, що обмежують прямі і зарубіжні інвестиції в країну: маніпулювання капіталом міжнародних монополій, зокрема введення додаткових податків; обмеження на репатріацію прибутків, включаючи переказ дивідендів і так далі, а також валютні обмеження. Проте досвід показує, що іноземні ТНК практично завжди мають можливість відхилитися від контролю держави. Разом з тим необхідно відзначити, що різке зіставлення ТНК або МНК і національних економік також неправомірно, як і повна свобода їх дій, тим паче, що з боку приймаючих держав необхідність обмеження діяльності міжнародних монополій відчувається менше, ніж з боку країн базування. Транснаціональна діяльність корпорацій служить свого роду опорою для національних економік. Адже і національні держави, і ТНК переслідують одну і ту ж мету - збереження і розвиток виробничих відносин, що вже склалися.

Література:

1. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие / А.Г. Мовсесян. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. - 316 с.
2. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: организационно-экономическое обеспечение / С.Т. Пашин. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. - 348 с.
3. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник / О.І. Рогач. - К.: Либідь, 2005. - 720 с.
4. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. - К.: Таксон, 2001. - 304 с. («Modus Vivendi»)
5. Черников Г.П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир/ Г.П. Черников, Д.А. Черникова. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. - 399 с.

МИХАЙЛОВ О.І.

здобувач кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

Взаєморозвиток і взаємовплив процесів глобалізації і регіоналізації в їх сучасних формах, що розгортаються з особливою силою переважно в останні півтора, - два десятиліття, мають в собі немало протиріч, ламають багато сталих представлень і теорій, стають предметом гострих дискусій, іноді прямо протилежні думки, оцінки, прогнози. Перспективи розвитку сучасної світової економіки, що постають на початку третього тисячоліття, разом з питаннями науки, техніки, інформаційного зв'язку неабиякою мірою зачіпають проблеми взаємовпливу економічної глобалізації і регіоналізації.

Основне протиріччя між процесами глобалізації і регіоналізації визначається в цілях створення і розвитку регіональних блоків. Головною метою створення регіональних блоків було стягнення прибутку в результаті взаємної співпраці країн - учасниць блоків, не протидіючи загальному розвитку глобалізації. Але коли визначилися негативні наслідки глобалізації, однієї з цілей регіональних блоків стала колективна протидія цим негативним наслідкам[1].

Глобалізація економічної діяльності розгортається на двох рівнях: мікро- і макроекономічному. Як і будь-які інші процеси у ринковій економіці, все найістотніше починає розвиватися і розвивається насамперед на рівні самостійних господарюючих суб'єктів. Саме вони встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні,

фінансові зв'язки із своїми зарубіжними партнерами, створюють або купують компанії в інших країнах, формують транснаціональні корпорації і банки, міжнародні альянси та синдикати.

Головною особливістю глобалізації на мікроекономічному рівні є насамперед загальна стратегічна орієнтація компаній, глобальна за характером – чи то орієнтація на ринки збуту у всьому світі, чи то на такі ж джерела постачання, а також на розміщення виробництва у різних країнах. Цей перелік основних економічних рушійних сил глобалізації на мікрорівні відображає переважаючу послідовність у розвитку даного процесу: збут – постачання – виробництво.

На макрорівні відображаються наслідки цього процесу, що викликають відповідні реакції з боку держав. Головний (хоча і не єдиний і не однонаправлений) зміст таких реакцій полягає у понятті "лібералізація". Глобалізація економічного життя вимагає його лібералізації, тобто скорочення чи усунення обмежень на шляху міжнародної торгівлі, іноземних інвестицій, міжнародних фінансових операцій. Саме це відбувається протягом останніх десятиліть[2].

Регіоналізація являє собою процес, аналогічний глобалізації, але протилежний їй за напрямком. Його суть полягає у розвитку інтеграційних процесів у межах окремих угруповань країн.

Останні два десятиліття спостерігалося зростання інтеграційних процесів у світі, розвиток тенденцій до спільного вирішення країнами своїх господарських завдань. Ці тенденції привели до появи ще у першій половині XX століття декількох десятків регіональних міжурядових та неурядових організацій. У другій половині століття їх кількість стала стрімко зростати і склала приблизно 3 тис. Разом з цим виникла і ціла сукупність регіональних торгових угод. Так у другій половині XX століття виник "новий регіоналізм"[4].

Важливим моментом у цьому питанні є вигоди від регіоналізації для країн, що розвиваються. Адже вони переважно мають досить ліберальні торгові режими. Тому існують побоювання, що регіоналізація може призвести через використання регіональними блоками практики активного нетарифного регулювання до порушення основ вільної торгівлі, які так важко впроваджуються.

Щодо взаємодії процесів глобалізації та регіоналізації, існують дві основні точки зору:

З одного боку не варто розглядати регіоналізацію як форму розвитку економіки, супротивну глобалізації. Регіоналізація - також глобалізація, але глобалізація в обмежених масштабах. Аргументувати цю позицію можна наступними фактами:

- з огляду на те, що регіональним органам передається все більший обсяг владних повноважень як у внутрішньодержавній діяльності, так і у сфері міжнародних відносин, глобалізація і регіоналізація фактично стають, по-перше, взаємозв'язаними і по-друге, політично мотивованими;

- обидва процеси мають однакову форму прояву у вигляді зниження бар'єрів для руху товарів і чинників виробництва (праці і капіталу) шляхом спрощення і стандартизації митних процедур та інших заходів аналогічного характеру. Відмінність в даному випадку полягає тільки в рівні прийнятих згод, які є або міждержавними (наприклад північно-американська угода про вільну торгівлю - НАФТА), або регіональними (так, північні області Італії інтенсивніше співпрацюють з прилеглими кантонами Швейцарії, ніж з південними областями самої Італії);

- в рамках складання інтеграційних угод (як глобального, так і локального рівня) співтовариства, що об'єднуються, стикаються з проблемами знаходження механізмів вирішення конфліктів та створення інститутів, здатних представляти інтереси різних соціальних груп.

Отже, представлення регіоналізації як невід'ємної складової частини глобалізації є правомірним у випадках, коли їх взаємодія підвищує рівень конкурентоспроможності як усередині окремих інтеграційних угруповань, так і між ними.

Думка щодо різнонаправленості глобалізаційних процесів та регіональної інтеграції підтверджується наступними аргументами:

- в наш час вступ держав в те або інше інтеграційне регіональне угруповання продиктовано не стільки їх територіальною локалізацією, скільки економічними інтересами. Дані обставини призводять до посилення диференціації в рівнях соціально-економічного розвитку країн світу;

- взаємодії між учасниками одного регіонального об'єднання значно скорочують їх економічні, політичні, культурні та інші зв'язки за межами цього угруповання, що призводить до труднощів знаходження компромісів, складноє загальний міжнародний стан., і, в цілому поглиблює роз'єднаність між країнами;

- за відсутності достатньої міри контролю процеси регіоналізації в рамках федеральної або унітарної держави можуть сприяти послабленню позиції центральної влади і ескалацією конфліктних ситуацій з органами місцевого самоврядування.

Приведені аргументи дають можливість визнати регіоналізацію певного роду реакцією на виклики глобального об'єднання світу, але і в цьому випадку вона бажає використовувати інструменти і механізми, що є рушійними силами глобалізації. Порівняльний аналіз двох позицій доводить, що при оцінці векторів взаємодії глобалізації і регіоналізації слід говорити про деяку суперечливу єдність, яка народжується під впливом двох різноспрямованих, але паралельних процесів трансформації громадських відносин.

Характер взаємодії глобалізації і регіоналізації слід рахувати діалектичним. Ефект, що виникає внаслідок цієї децентралізації відображається в модифікації сутнісного змісту категорій «територіальність» і «суверенітет», але ні в якому випадку, не віднімає перспектив їх існування в майбутньому.



Таким чином, регіоналізація, з одного боку, стимулює (у своїх межах) процеси економічного зближення країн, але, з іншого боку, уповільнює процеси глобалізації, посилюючи відокремленість економічних угруповань країн, а також суперечності та конкуренцію між ними. Реальність полягає у тому, що глобалізація являє собою об'єктивне та абсолютно невідворотне явище сучасності, яке можна уповільнити засобами економічної політики (що і відбувається у ряді випадків), але не можна зупинити або "відмінити", оскільки це імперативна вимога сучасного суспільства та науково-технічного прогресу.

Література:

1. Бібіков О. ТНК в процесі співіснування глобалізації та регіоналізму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=640>
2. Білорус О.Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальні трансформації та стратегії розвитку: Монографія. К.: Ориане, 2006. – 427 с.
3. Белошапка В.А., КиревЛ.Д., Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В., Орехова Т.В. Транснациональные корпорации: Учеб.пособие. – Донецк: ДНУ, 2003. – 205 с.
4. Савельев Є. Глобалізація та регіоналізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://library.iv-fr.net/2007/07/10/savelv\\_globalzacja\\_ta\\_regonalzacja.html](http://library.iv-fr.net/2007/07/10/savelv_globalzacja_ta_regonalzacja.html)
5. Шавкун І.Г. Менеджмент XXI століття: колізія між глобалізацією та регіоналізацією. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpvgvzdia/2008\\_35/pdf\\_35/VISNIK\\_35\\_8.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpvgvzdia/2008_35/pdf_35/VISNIK_35_8.pdf)

ОСИПЕНКО К.В.,

асистент кафедри менеджмента

Мариупольского государственного университета

### ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Международный туризм как система функционирует благодаря механизму спроса и предложения, процессу их постоянного взаимодействия, адаптации и координации. Конкурентные силы - спрос и предложение - тяготеют к сбалансированности, а сам рынок международного туризма - к равновесию. Рыночное равновесие на туристском рынке, при котором туристский спрос в точности равен предложению, достигается благодаря ценовому механизму. Сдвиги точки рыночного равновесия в туризме происходят главным образом в результате пересмотра системы налогообложения и государственного регулирования цен (курса обмена валют).

Международный туризм оказывает многоплановое воздействие на общеэкономическое равновесие в стране. В одних случаях он действует как деструктивная сила, выводя из равновесия сопредельные рынки, в других, наоборот, уравнивает проблемные сектора хозяйства и придает дополнительную устойчивость экономической системе в целом.

На современном этапе в социально-экономической системе международного туризма происходят изменения под влиянием процессов глобализации, проявляющиеся в обновлении институционального устройства мирового рынка туризма, интернационализации туристского бизнеса, расширении мирового туристского пространства. Интернационализация туристского бизнеса вытекает из особенностей турпродукта-взаимодополняющего характера его составных частей и выхода производственного процесса в туризме за национальные границы. Инициатива интернационализации туристского бизнеса исходит в значительной степени от стран-«поставщиков» туристов.

Процессы транснационализации наиболее активно протекают в гостиничном хозяйстве в виде образования гостиничных цепей. В отечественной и зарубежной литературе известно несколько теорий, объясняющих феномен ТНК. Все они исходят из максимизации прибыли как главного мотива иностранного инвестирования. Согласно одной из них условием международной миграции капитала является различие норм прибыли и ставок процента. Если бы все национальные экономики были в равной мере открыты притоку капитала, то следовало ожидать установления международной равновесной ставки процента, а компаниям было бы безразлично, где вкладывать инвестиции, лишь бы предельная эффективность использования капитала превышала ставку процента. В действительности же существуют различного рода ограничения, большей или меньшей степени риски, которые препятствуют установлению единой процентной ставки в мире.

В действительности же существуют различного рода ограничения, большей или меньшей степени риски, которые препятствуют установлению единой процентной ставки в мире. Там, где создаются условия для свободных переливов капитала, иностранное инвестирование происходит на тех же основаниях, что и внутреннее. Это означает, что международное движение капитала будет продолжаться до тех пор, пока предельная фондоотдача в стране-импортере капитала и стране базирования транснациональной корпорации не станет равной. В каком количестве будет ввозиться капитал в страну, зависит от ряда факторов: размера процентной ставки, доходности инвестиций, открытости экономики, гарантий погашения долга и своевременной оплаты, величины и распределения рисков.

Другое объяснение феномену транснационализации дает эклектическая теория интернационального производства английского экономиста Дж. Даннинга. Она называется эклектической, так как состоит из трех

элементов: олигополистических преимуществ фирмы, преимуществ локализации (использования местных ресурсов и условий) и преимуществ интернализации.

Для прорыва на мировой рынок и выживания на нем компания должна располагать определенными олигополистическими преимуществами, будь то капитал, технология или управленческое мастерство. Благодаря им, компания из одной страны может иметь превосходство в производстве над местными фирмами в другом государстве и получать сверхприбыли.

Второй элемент эклектической теории – преимущества локализации. Максимизируя прибыль, фирма решает, опираться ли ей на ресурсный потенциал страны базирования или использовать ресурсы страны-импортера капитала.

В зависимости от типа интернационального производства компания получает разные преимущества локализации. При организации иностранным капиталом добычи сырья и производства материалов ТНК овладевают местными природными ресурсами. При налаживании импортозамещающего производства ТНК используют преимущества локализации, чтобы снизить свои издержки и открыть доступ к рынкам. При создании экспортных платформ, то есть организации иностранным капиталом производства готовых товаров для продажи на мировом рынке, решающими факторами их размещения является дешевизна рабочей силы и поощрения со стороны государства.

Третий элемент теории – преимущества интернализации. Понятие интернализации означает, что фирма осуществляет внешние для нее операции внутри своей структуры. Внедряясь в экономику той или иной страны, ТНК может организовывать деятельность по-разному: либо сконцентрировать все в рамках корпорации, либо иметь дело с независимыми партнерами на рынке. Следовательно, проблема интернализации сводится к выбору пути экономической экспансии – через внешнюю торговлю или посредством размещения прямых зарубежных инвестиций. В любом случае, интернализация обеспечивает стабильность предложения, она способствует установлению контроля над ценами и использованием новейших технологий, а также устранению фактора неопределенности при заключении сделок.

Универсальной в научном определении феномена транснационализации туристической деятельности можно считать синергетическую теорию, основанную на появлении у менеджмента компаний высокого мотивационного фона для осуществления перехода на транснациональный уровень хозяйствования с целью приобретения последствий синергетического эффекта в результате интеграции и дальнейшей совместной деятельности материнской компании и ее зарубежного подразделения .

Основным принципом, лежащим в основе теории является синергия - совместная деятельность двух или более субъектов, в результате которой появляется эффект их взаимодействия в дополнении к результатам, получаемым каждым по отдельности. В рамках классической синергетической теории рынка интеграция и транснационализация порождают синергию в виде дополнительной стоимости нового участника. Это происходит за счет использования интегрированным участником широкого спектра преимуществ, возникающих в результате интеграции (обмен опытом, технологиями, эффект масштаба и так далее).

Можно выделить два основных направления, по которым теоретически возможно достижение синергии в процессе транснационализации туристического производства.

Прежде всего, это синергетический эффект увеличения экономического веса туристической корпорации, который может предоставить ей возможности получения более выгодных экономических предложений и условий в связи с новыми мощностями, объемами продаж, долей на потребительском рынке. Кроме того, крупная транснациональная компания получает возможность оказания давления на других участников рынка, например, конкурентов, партнеров, либо даже потребителей и государственные регулирующие органы.

Второе важное направление возникновения синергетического эффекта транснационализации туристического бизнеса связано с появлением у ТНК возможностей более эффективного использования имеющихся ресурсов, причем не только финансовых или материальных, но и таких, как маркетинговые возможности, ноу-хау, виртуальные ресурсы компании и так далее. Скачкообразный рост эффективности использования ресурсов корпорации в случае ее перехода на транснациональный уровень хозяйствования становится возможным благодаря, эффекту масштаба, централизации и ликвидации дублирования, более эффективного использования капитала и информационных ресурсов, внедрения передовых методов управления бизнес-процессами и персоналом, приобретения дополнительных ресурсов, диверсификации деятельности и предложения .

Мотивами для транснационализации туристического бизнеса, таким образом, являются, с одной стороны, увеличение стоимости участника процесса транснационализации за счет более эффективного управления и избавления от дублирования функций, с другой - укрупнение участников, получающих экономии на издержках, привлекающее дополнительные ресурсы и повышающее капитализацию .

Литература:

1. Данильчук В.Ф. Мировой рынок услуг турбизнеса / В.Ф. Данильчук – Донецк: ДИТБ, 2000. – 146 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М.Кастельс – М., 2000. – 105 с.
3. Сучасні технології управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції 23 вересня 2011 р. – Маріуполь: МДУ, 2011. -306.

ПАВЛЕНКО О.В.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БУЛАТОВА О.В., к.е.н., професор,  
проректор з наукової роботи,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ «НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ»

З початку 1990-х років мало місце поширення регіональних і двосторонніх угод про вільну торгівлю або преференційних торговельних угод між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Це явище називають «новий регіоналізм», термін, що пояснює розвиток регіональних інтеграційних процесів нового типу, що ґрунтується на інтеграційній взаємодії країн, що мають різний рівень соціально-економічного розвитку (М.Кітінг, ДРодрік, Б.Іченгрін, А.Роуз, Ч.Віплов та ін.). Розвиток регіоналізму нового типу сприяє більш глибокій інтеграції, за якою національні політики не тільки адаптуються і гармонізуються, а й суттєво зменшуються форми урядового втручання [1].

Особливо важливим питанням у новому регіоналізмі, при розгляді впливу регіональних торговельних угод на розвиток країн, що розвиваються, є елементи глибокої інтеграції з розвиненими країнами, які вважаються вирішальними в забезпеченні потенційних зв'язків між розширенням торгівлі та підвищенням продуктивності праці.

Зазвичай, регіональні торговельні угоди включають Загальну Систему преференцій, що пропонується розвиненими країнами майже всім країнам, що розвиваються. Крім того, існують спеціальні невзаємні преференційні програми, такі як Закон економічного відновлення Карибського басейну і Андські преференції, запропоновані США, або програма партнерства, запропонована ЄС по відношенню до країн Африки, Карибського басейну і Тихого океану тощо. Ці угоди можуть бути дорожчими, ніж очікувалося та їх недоліком є те, що вони зазвичай потребують оновлення, або взагалі можуть бути перервані, порівняно з традиційними регіональними торговельними угодами.

Першою регіональною угодою цього типу була угода про Північноамериканську зону вільної торгівлі у 1994р. Оцінка впливу НАФТА на країну, що розвивається в перспективі має особливе значення, так як НАФТА часто розглядається як модель, за прикладом якої укладають інші торговельні угоди Північ-Південь. В останні кілька років, НАФТА була предметом численних досліджень, в яких проводиться досить різноманітними і суперечливими результатами, що випливають з ідеологічної позиції їх авторів і методологій

Нова економічна структура, створювана в Мексиканських Сполучених Штатах, включає окремі регіони країни до технологічно-виробничі зв'язки зі світовою економікою, за допомогою ТНК, часто викликаючи порушення вже давно напрацьованих схем всередині країни, роблячи тим самим неефективним політику держави щодо збалансованого розвитку країни. Економічне зростання регіонів стає залежний від кон'юнктури міжнародної торгівлі. Набуття чинності договору про НАФТА тільки посилює процес підпорядкування регіонального розвитку Мексики потреб американським ТНК. У підсумку, загальний вплив угоди, з точки зору вигоди для розвитку в Мексиці, був скромним. Підписання Мексикою Угоди про НАФТА, злегка послабило економічну активність в центральних штатах, так як національне господарство стало більше орієнтуватися на інтеграцію в рамках торгового блоку НАФТА, але кардинальним чином це не змінило розстановки сил серед регіонів, не змінилися диспропорції між окремими регіонами Мексики [2].

Серед основних причин для укладання таких угод для країн, що розвиваються, ЮНКТАД виділяє наступні:

- Країни, що розвиваються хочуть забезпечити або підвищити доступ на ринки і отримати більш високі прями іноземні інвестиції з розвинених країн.
- Країни, що розвиваються прагнуть домогтися поступок, які не надаються в інших країнах.
- Країни можуть бути змушені завершувати ці угоди з побоювання втратити конкурентоспроможність з іншими країнами, що розвиваються, які вступили в торговельні угоди з тим же основним торговельним партнером. Це створює атмосферу «конкурентної лібералізації».
- Існує почуття розчарування з боку деяких урядів з повільним прогресом у багатосторонніх торговельних переговорах.

У той же час, ці угоди створюють певні труднощі для країн, що розвиваються:

- Розвинуті країни часто вимагають різкого зниження тарифів на промислові товари, піддаючи вітчизняних виробників переважної іноземної конкуренції. Це може мати місце в бідніших країнах з низьким рівнем розвитку їх галузей промисловості.
- Ці угоди, як правило, зменшують контроль над ПШ.
- Особливий і диференційований режим для країн, що розвиваються, замінюється повною взаємністю.
- Угоди про вільну торгівлю та преференційні торговельні угоди «нового регіоналізму» включають положення, які виходять за рамки правил СОТ в таких областях, як інвестиції, права інтелектуальної власності, лібералізації послуг, конкурентної політики та державні закупівлі, або вони охоплюють області, які були

виключені з торгових переговорів. Це зменшує можливості для країн, що розвиваються для проведення активної політики на підтримку індустріалізації і структурних змін.

- Країни, що розвиваються мають слабкі позиції на переговорах.

- Вони часто не можуть отримати всі переваги від поліпшення доступу до можливостей ринку угоди про вільну торгівлю з-за обмеженої пропозиції, маркетингових можливостей та конкурентоспроможності, затяжний субсидії для «чутливих» секторів у розвинених країнах через те, що місцеві фірми часто не в змозі дотримуватися обмежувальні правила походження на товари, призначені для експорту в розвинені країни-партнери.

- Преференційні переговори однієї з країн з розвинутою може швидко бути підірвана партнером, якщо ж розвинена країна укладає угоди про вільну торгівлю з іншими країнами, що розвиваються.

За даними СОТ, число регіональних багатосторонніх і двосторонніх угод зростає, і на початок 2011р. 218 угод є діючими. На рис.1 зображена кількість регіональних угод в залежності від економічної класифікації країн-партнерів.

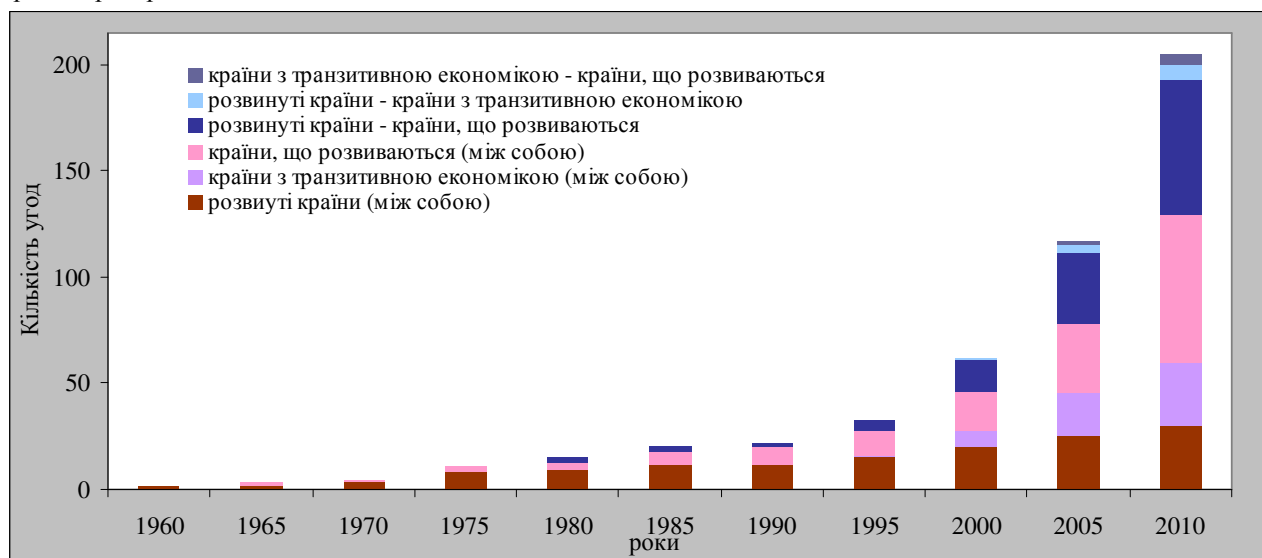


Рис.1 Кількість регіональних угод, 1960 -2010 рр [3]

За останні п'ять років кількість угод «нового регіоналізму» зросло більш, ніж у 2 рази та дорівнювало 76. Хоча подібні угоди є більш притаманними для США, Канади та країн ЄС, однак в останні п'ять років такі розвинуті країни, як Японія, Сінгапур, Австралія та Нова Зеландія підписали регіональні угоди нового типу. За 2006-2010 рр. ЄС підписав 11 таких угод, Японія – 8, США та Сінгапур – 3, Австралія та Нова Зеландія – 2, Канада – 1. Проте WTO критикує швидке збільшення двосторонніх і регіональних торговельних угод на підставі, що це зробило принцип найбільш сприятливої нації виключенням замість правила, і призводить до зростання дискримінації в торговельному світі. Але переговори таких угод продовжують прогресувати.

Оцінюючи можливі економічні і соціальні вигоди та витрати укладення двосторонніх або регіональних угод «нового регіоналізму» про вільну торгівлю, країни, що розвиваються, повинні не тільки дивитися на потенційні зміни в експорті та імпорті, пов'язаних з відкриттям ринку, а і на можливе збільшення прямих іноземних інвестицій. Вони повинні також враховувати вплив таких угод на їх політику та інструменти для довгострокових стратегій розвитку.

Таким чином, вигоди для країн, що розвиваються від поліпшення доступу до ринків далеко не гарантовані, в той час як втрата політичного простору є безперечним. Країни, розвиваються, можуть вивчити інші напрями співпраці з партнерами, в тому ж географічному регіоні, і на тому ж рівні економічного розвитку. Це могло б допомогти зміцнити свої стратегії національного розвитку та інтеграції в глобальну економіку, спираючись на переваги територіальної близькості, схожість інтересів та економічної взаємодоповнюваності.

#### Література:

1. Булатова О.В. Теоретико-методичні основи визначення нового регіоналізму в світогосподарському розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.nbu.gov.ua/portal>
2. Габарта А. Влияние НАФТА на экономическое развитие регионов Мексики / А.Габарта // Мировое и национальное хозяйство. - 2011. - №1. – С. 13-20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=179](http://mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=179)
3. Світова організація торгівлі: регіональні торгові угоди. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm)
4. The 'new regionalism'. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=4329&lang=1>

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА, ЯК ЧАСТИНА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПРИКЛАДІ США

У 70-ті роки вперше з'явився термін "економічна безпека". Він досить швидко набув поширення в розвинених капіталістичних країнах. Саме тоді, відстоюючи реалістичну оцінку ситуації, міжнародної обстановки, представники перш за все країн Західної Європи виступили за використання економічних методів забезпечення національної безпеки. Однією з головних завдань економічної безпеки є збереження і зміцнення позицій країни у світовій економічній системі.

В даний час економічна безпека – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійне стійкий розвиток і вдосконалення економіки країни, який обов'язково передбачає соціально-політичну стабільність і самостійність держави, а також механізм протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Проблеми економічної безпеки, забезпечення захисту національних інтересів у найважливіших сферах економіки набувають все більшої значимості, привертають до себе пильну увагу політичних діячів, вчених, самих широких шарів населення. Актуальність цих проблем викликана масштабами загроз, а так само наслідками в результаті провалу економічної безпеки держави.

Оскільки в країнах з розвинутою ринковою економікою (насамперед у США) накопичений досить великий позитивний досвід у сфері забезпечення національної економічної безпеки, то він нині безсумнівно представляє інтерес.

Після закінчення "холодної війни" забезпечення економічної безпеки стало пріоритетним напрямком у політиці США. Офіційно про це неодноразово заявляв державний секретар У. Крістофер. Так, в лютому 1993 року він підкреслив, що зовнішня політика США повинна стояти на "трьох китах": зміцнення економічної безпеки країни, підтримці демократії та дотримання прав людини. Ключовими моментами в забезпеченні економічної безпеки є підвищення конкурентоспроможності американських товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, скорочення залежності країни від іноземних позик і зміцнення її можливостей виконувати міжнародні зобов'язання в торговельно-економічних та інших областях.

У США в грудні 1995 року президентом Дж. Бушем з метою вжиття відповідних заходів щодо забезпечення економічної безпеки був затверджений меморандум, в якому містилося основний зміст Національної програми забезпечення економічної безпеки. Результатом реалізації програми стало створення єдиної в масштабах країни і взаємозалежної у всіх її елементах системи економічної безпеки, спрямованої на збереження лідерства США в технологічних областях та забезпечення економічних інтересів країни.

Міжвідомчою робочою групою, до якої входили заступник міністра оборони, заступник директора ЦРУ, міністр енергетики, представники ФБР і АНБ, керівники провідних корпорацій – "Дженерал електрик", "Боїнг", "ТРВ", були визначені параметри загальної політики в галузі економічної безпеки та її сучасні критерії; розроблений механізм керівництва системою забезпечення економічної безпеки; запропоновані проекти нових інструкцій та директив; внесені зміни в систему підготовки і перепідготовки кадрів. Групою не тільки були виділені загрози економічній безпеці США, але і дана рекомендація випускати в якості допоміжного довідкового матеріалу єдиний "Каталог загроз економічній безпеці та їх оцінка". Адміністрація президента Б. Обамипідтвердила пріоритетне значення економічної безпеки. У концепцію економічної безпеки в якості головних цілей поряд з традиційним положенням про захист секретів від іноземних спецслужб були введені положення про забезпечення національних економічних інтересів США в конкурентній боротьбі з суперниками на світовій арені і про захист "лідуючих позицій США в технологічних сферах", а "збереження економічної потужності США" прямо пов'язується з проведенням заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

Оскільки в результаті відбулися в світі зміни і основним "полем бою" стали економіка і науково-технічний прогрес, то, на думку більшості зарубіжних експертів, найважливішу роль в боротьбі за лідерство в цих областях грають спецслужби. Як писала в лютому 1995 року впливова американська газета "Вашингтон пост", помиляються ті, хто вважає, що в період після "холодної війни" можна економити на розвідці подібно тому, як це робиться щодо військового відомства, бюджет якого піддається скороченню. У США в 90-і роки на економічну розвідку виділялося майже 40% ресурсів розвідувального співтовариства країни (тобто всіх спецслужб США).

В даний час спецслужбам США доручено добувати відомості про динаміку світових експортно-імпорتنних процесів, заходи іноземних урядів щодо захоплення експорту і захисту власних ринків від закордонних конкурентів. Розвідка повинна виявляти негативні економічні тенденції, завчасно попереджати про підготовлювані акції іноземних урядів в областях зовнішньої торгівлі, забезпечувати розвідувальною інформацією американські делегації на торгових переговорах.

Президент Дж. Буш з приводу пріоритетності економічної розвідки, дав вказівку в 2003 році керівництву співтовариства США про поглиблене дослідження "всієї галузі економічної розвідки", причому основна увага була приділена ролі, яку мають відігравати спецслужби відносно іноземних конкурентів американського бізнесу. Проведена робота дозволила виділити три основні складові економічної розвідки:

макроекономічну розвідку, контррозвідку економічну і мікроекономічну розвідку.

Макроекономічна розвідка - це збір розвідувальної інформації про тенденції економічного розвитку іноземних держав, енергетичних і сировинних ресурсах, розроблених за кордоном технологіях. Сюди також відноситься дослідження станів галузевих і регіональних ринків, діяльності найбільших корпорацій світу, функціонування фінансових систем і т.п.

Певну роль у цьому відіграють спецслужби (відділи) цивільних відомств США – міністерства торгівлі, енергетики, фінансів, сільського господарства, транспорту та праці; експортно-імпортний банк та ін.. Головною особливістю макроекономічної розвідки є те, що значна частина її здійснюється цілком легально, і вона за своїм змістом близька до науково-дослідної роботи.

Під економічною контррозвідкою розуміється припинення спроб іноземних фірм і спецслужб інших держав видобувати торгово-економічні та технологічні секрети американських корпорацій. Колишній директор ЦРУ Р. Гейтс заявив, що агенти приблизно 20 дружніх країн ведуть роботу по збору інформації про економічні плани і промислові секрети США. П. Швейцер у книзі "Дружні шпигуни" наводить численні факти ведення промислового шпигунства союзниками США щодо американських фірм. За словами директора ФБР Л. Фрі найбільшу активність проявляють спецслужби Японії, Китаю, Франції, Росії та Ізраїлю. За оцінками управління з науки і техніки Білого дому, з 1992 року американський бізнес в результаті промислового шпигунства несе щорічні збитки в 100 млрд дол.

На думку директора ФБР Л. Фрі та голови комітету сенату США з розвідки А. Спектера, в даний час в результаті посилення промислового шпигунства загроза національній безпеці США не убуває, а, навпаки, посилюється.

Мікроекономічна розвідка ведеться державними службами в інтересах американських корпорацій і в їхній боротьбі з іноземними конкурентами. В даний час – це найбільш делікатне напрям діяльності національної розвідки. З приводу мікроекономічної розвідки не існує єдиної думки у виконавчої і законодавчої влади країни, а також всередині спецслужб США.

На початку 1995 року президентом Б. Клінтоном був заснований консультативна рада з розвідки, примітно, що подібний рада раніше створювався лише двома президентами – Д. Ейзенхауером і Р. Рейганом – в моменти зростання міжнародної напруженості, коли від розвідки була потрібна особливо висока результативність. Дана вимога, на думку багатьох американських політиків і експертів, є актуальним і в даний час, враховуючи, що після закінчення "холодної війни" в світі з'явилися і інші небезпеки. До числа загроз відноситься посилення економічної і науково-технічної конкуренції з боку іноземних держав.

Консультативна рада також обговорювала, але не прийшла до єдиної точки зору в питанні про використання розвідувальної інформації в інтересах американського бізнесу. Адміністрація президента Б. Обами проявляє велику зацікавленість в тому, щоб остаточно визначити, яка роль має бути відведена розвідувальному співтовариству у сприянні прискоренню економічного і науково-технічного прогресу країни.

Аналогічним чином працюють спецслужби Японії, Німеччини, Великобританії і Франції, вносячи істотний внесок у забезпечення національної економічної безпеки.

В даний час найбільш повна і ефективна концепція (програма) економічної безпеки діє в США. Свідченням цього є стійке зростання американської економіки, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг (з 1993 року США займає перше місце в рейтингу конкурентоспроможності світових економік). Крім того, за підсумками 2008 року з 100 найбільших корпорацій світу 50 – американські.

Література:

1. A NationalSecurityStrategyfor a NewCentury. – Washington, October 1998. – 345 p.
2. Кременюк В.А. США и окружающий мир: уравнениемногимнеизвестными / В.А. Кременюк // США-Канада. – 1999. – №1. – С.68-75.
3. Кременюк В.А., Подлесный П.Т. Внешнеполитическаястратегияреспубликанскойадминистрации США (2001-2002 гг.) / В.А. Кременюк, П.Т. Подлесный //М., ИСКРАН. – 2002. – 200 с.
4. Мединська Т. У статусі світового лідера: США в сучасних процесах глобалізації: виклики та наслідки / Т. Мединська // Політика і час. – 2005. – №3. – С.67-74.
5. Михеев В.С. США, Франция и европейскаябезопасность (1958-2002 гг.) / В.С. Михеев // М.: Наука. – 2003. – 527 с.

СИТНЮК К.І.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Феномен ТНК, починаючи з 60-х років, став привертати пильну увагу економічної науки. До теперішнього часу теорії транснаціоналізації пройшли вже досить довгий шлях розвитку, але тим не менше

повністю закінчених і пояснюючих всі аспекти цього складного явища поки немає, та, напевно, і не може бути, оскільки сам процес транснаціоналізації стрімко розвивається, приймаючи різноманітні, часто зовсім нові форми.

Перший напрям економічної теорії, що намагався дослідити сутність ТНК, - це теорія міжнародного розподілу ресурсів, яка базувалася на ідеї просторового розподілу факторних ресурсів. Вона досліджувала, в основному, місце розташування зарубіжного виробництва. Передбачалося, що ресурси не перетинають національні межі, але водночас можуть бути рухливими в національному просторі. Управлінська стратегія обмежувалась визначенням оптимального рівня виробництва продукції й мінімізацією витрат виробництва.

Слід відзначити, що теоретичні концепції діяльності ТНК визначали основні мотиви появи у ТНК прямих закордонних інвестицій, наочне відображення яких наведено на рисунку 1.1. Поява та розвиток транснаціональних корпорацій безпосередньо пов'язані з їхньою зарубіжною інвестиційною діяльністю. Міжнародний рух підприємницького капіталу, зокрема ПІІ, стали базою для формування всесвітньої системи філіалів та міжнародного виробництва ТНК [1,с.68].



**Рис.1. Мотиви появи у ТНК прямих закордонних інвестицій**

Теорія захисного інвестування ПІІ С. Хаймера основана на тому, що для ПІІ дуже важливі переваги фірми в сфері інвестиційної діяльності, що веде до відмови від моделі простої конкуренції і визнання зв'язку між ПІІ і контролем над ринками. Представлена теорія пояснює такі явища, як інвестиції в, на перший погляд, малоприбуткові виробництва, створення підприємств без цільової функції надприбутку за умови підвищеного ризику. Така практика одержала назву «захисного інвестування». Теорія досліджує фактор випадкових переваг фірми як інструмент об'єднання теорій ПІІ і класичних моделей недосконалої конкуренції на галузевих ринках. Іноземний інвестор, у даному випадку - це монополія чи, ще частіше, олігополія на певному ринку. В основі іноземних інвестицій лежить ослаблення конкуренції і забезпечення контролю над ринком. Найчастіше великі компанії, створюючи підприємства для ослаблення конкурентної боротьби, зацікавлені в максимальному контролі над підприємством, не схильні до розподілу власності і скорочують до мінімуму делегування контрольних функцій. Найчастіше такі компанії схильні стимулювати уряд країни-реципієнта до посилення захисту вітчизняного ринку. Згідно теорії, ці заходи класифікуються як елементи олігополістичної поведінки, типові для короткострокової «конкуренції серед деяких» у погоні за встановленням контролю ризиками. Коли пряме інвестування призводить до панування на певному ринку, уряд повинен втручатися в цей процес і контролювати інвесторів з погляду відповідності їхньої діяльності національним інтересам.

Теорія монополістичних переваг Кіндлебергера, доповнюючи теорію Хаймера, пояснює мотиви здійснення ПІІ такими факторами: недосконалою конкуренцією на товарних ринках, ринках факторів виробництва, економією на масштабах виробництва, обмежувальною чи дискримінаційною політикою урядів. Наявність цих факторів обумовлює ММК, що виступає як компенсатор недоліків національних економік. В основі лежить ідея про те, що іноземний інвестор знаходиться в менш сприятливій ситуації порівняно з місцевим: він гірше знає, у нього немає великих зв'язків, він несе додаткові транспортні витрати та великі ризики. Для іноземного інвестора існує об'єктивна необхідність у так званих «монополістичних», тобто властивих тільки йому, переваг перед місцевими конкурентами, за рахунок яких він міг би одержати більш високий прибуток [2,с.49].

Для спрощення аналізу у своїй моделі життєвого циклу продукту Р. Вернон розглядає чотири фази циклу: народження, зростання, зрілість та спад. На матеріалах трьох досліджуваних регіонів (Сполучені Штати Америки, інші промислово розвинуті країни і менш розвинуті країни) відображається розвиток імпорتنих та експортних операцій, створення міжнародного виробництва ТНК, а також поведінка споживачів залежно від фаз життєвого циклу продукту. Гіпотеза циклу життя продукту базується на вихідному припущенні, що стимул для інновацій фірми типово спричиняється загрозою втрати ринків. Введення у виробництво нових товарів у більшості випадків зумовлено загрозою втрати фірмою монополісної позиції. При цьому національні (внутрішні) ринки не тільки є джерелом стимулу для інновацій фірм, а й початковим місцем цього процесу інновацій. Тому з великою вірогідністю можна прогнозувати, що перші екземпляри нового продукту будуть виготовлені та розміщені саме на місцевих ринках. Таким чином, модель життєвого циклу показує, що фірма-

інноватор після організації експорту товару на ринки інших розвинутих країн переносить на ці ринки виробництво товару.

Ще один підхід до інтерпретації виникнення міжнародних корпорацій демонструє теорія конкурентних переваг Портера. Ця теорія пояснює взаємодію між стратегіями ТНК і конкурентними перевагами країни-реципієнтів та основана на аналізі основних параметрів, що характеризують конкурентоспроможність нації. Теорія обґрунтовує вибір стратегії фірми наявністю двох факторів — 1) *структура галузі*; 2) *позиція, яку фірма займає в галузі*. Таким чином, наявність транснаціональних фірм розглядається не тільки як показник конкурентоспроможності, але й як фактор конкурентоспроможності. Чим більше таких фірм у галузі або країні, тим більша й конкурентоспроможність як сфери розміщення бізнесу. Водночас, слід відзначити, що міжнародне виробництво ТНК саме з'являється як результат міжнародної конкурентоспроможності [3,с.72].

Однією з визнаних у 80 - 90-ті роки ХХ ст. теорій транснаціональних фірм стала теорія інтернаціоналізації. Вона акцентує увагу на аналізі міжнародного виробництва ТНК із позицій дослідження ефективності операцій (транзакцій) між окремими виробничими одиницями. Хоча цей підхід базується, як і в неокласиків, на дослідженні процесу обміну, але важливим компонентом процесу інтернаціоналізації є введення поняття "*витрат на угоди*" — *транзакційних витрат*. Теорія інтернаціоналізації обґрунтовує, що ринки неспроможні ефективно розміщувати фактори послуг та товарів відповідно до природних та встановлених урядами зовнішніх (неринкових) ефектів. Тому міжнародні корпорації намагаються сформувати свій внутрішній ринок для обміну товарів і послуг. Для створення внутріфірмових ринків здійснюються прямі інвестиції, які виступають альтернативою експорту чи ліцензуванню. Таким чином, головною ознакою ТНК є інтернаціоналізація операцій з метою зменшення транзакційних витрат [3,с.87].

Новим етапом у дослідженні проблем ТНК стала "еклектична теорія" Дж. Даннінга. Вона об'єднує окремі елементи різних теоретичних підходів, які найбільше відповідають поясненню різноманітних видів виробництв ТНК. Еклектична теорія основана на трьох ключових категоріях - перевагах власності, перевагах інтерналізації та перевагах розміщення. Для того щоб національна фірма могла перетворитися на ТНК, вона повинна передусім мати переваги власності (конкурентні переваги) порівняно з іншими фірмами. Саме невидимі активи, тобто особливі фірмові активи, значною мірою зумовлюють конкурентні переваги ТНК. Переваги інтерналізації пов'язані з подоланням недосконалості ринку за допомогою створення "внутрішніх ринків". Наявність переваг пояснює те, чому фірма не продає чи не здає в оренду свої активи, що базуються на людському капіталі, знаннях, а, прагнучи звести до мінімуму транзакційні витрати, обмежує їх поширення і функціонування мережею своїх виробничих філіалів. Перевагами розміщення визначаються райони, в яких вестиметься діяльність ТНК. Ці переваги виникають внаслідок таких факторів, як розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва і міжкраїнні відмінності в цінах на них, витрати зв'язку і транспорту [3,с.113]. Отже, наявність трьох видів переваг - власності, інтерналізації та розміщення визначають закономірності створення виробничих комплексів ТНК.

#### Література:

1. Гайдуцький І. Мотиви виходу ТНК на ринки нових країн/ Іван Гайдуцький //Банківська справа. - 2008. - № 4. - С. 68-71.
2. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике:[учеб.пособ.]/А.Г.Мовсесян. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2001. – 316с.
3. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу ТНК: [підручник]/ О.І.Рогач. – К.:Либідь, 2005. – 720с.

ТЕЛИЦЯ А.А.,  
студентка III-го курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНО-КАНАДСЬКИХ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

З виходом на світову арену як суб'єкта міжнародних економічних відносин, Україна й досі знаходиться у пошуку стабільних економічних союзників. Сьогодні Канада – є важливим стратегічним партнером для України, адже Канада - країна Великої вісімки, вона першою у Західному світі визнала незалежність України і нараховує другу після Росії закордонну українську громаду. Українсько-канадські відносини мають статус Особливого Партнерства ще з 1994 р.

Канада – торгівельна нація. Великий відсоток ВВП у державі спрямований на експорт. Враховуючи те, що більша частина експорту припадає на США, для країни був та є критично важливим розвиток «третьої опції» - диверсифікації зовнішньої торгівлі та інвестування. Саме в цьому полягає можливість активізації торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва, незважаючи на певну інертність приватних секторів Канади та України, обумовлену, серед іншим, й географічною віддаленістю [1, 4].



Після демократичних перетворень в Україні, активізувався не лише політичний, а й економічний діалоги між країнами. Лише протягом 2005 р. відбулося значне зростання торгівлі товарами між країнами.

06-12 грудня 2006 року українською стороною в ході проведення в Києві „Канадських торговельних днів в Україні” було порушено питання подальшої діяльності українсько-канадської Міжурядової комісії з питань економічного співробітництва, заснованої ще у 1994 р.

8 грудня 2006 року під час проведення двосторонніх переговорів та консультацій в Мінекономіки України канадська сторона ініціювала не проводити традиційні засідання МЕК, як це було 5 років тому, що мало важливі наслідки для розвитку економічних відносин між країнами [4].

Канадська та Українська сторони домовились запровадити практику здійснення щорічного обміну візитів керівництва обох торговельно-економічних відомств під час проведення бізнес-форумів як в Канаді, так і в Україні, проведення двосторонніх робочих переговорів-консультацій з питань економічного розвитку, а також спеціалізованих виставок та бізнес самітів у відповідності до пріоритетних напрямків українсько-канадського економічного співробітництва: нафтогазовий сектор та енергетика, сільське господарство та будівництво.

У 2011 році, експорт канадських товарів збільшився у порівнянні з 2010. Ключові сектори можливостей в Україні включають сільськогосподарську техніку, морепродукти, будівельні матеріали та енергію з додатковим потенціалом для фармацевтичних, аерокосмічних, інформаційних та комунікаційних технологій [5].

За даними Держкомстату України, лише за січень 2010 року загальний обсяг взаємної торгівлі товарами між Україною та Канадою збільшився у порівнянні з аналогічним періодом 2009 року на 41,9%. Загальний обсяг взаємної торгівлі послугами між Україною та Канадою за весь 2010 рік збільшився на 19,8% і становив 184,1 млн. дол. США [3].

На сучасному етапі важливим проявом прориву у торговельно-економічних відносинах стало оголошення про початок офіційних двосторонніх переговорів щодо підписання Угоди про вільну торгівлю. Цій події передував довгий та непростий шлях.

Першою етапною подією стало поновлення практики проведення двосторонніх бізнес-форумів. Так, 12–14 березня 2008 р. у м. Дніпропетровськ відбувся українсько-канадський бізнес-саміт, у якому взяли участь понад 300 учасників. Наступний бізнес-форум було проведено 27 травня 2008 року в м. Торонто за участю Президента України. У ньому взяли участь близько 100 представників приватних компаній та науково-дослідних організацій обох країн.

Важливим етапом на шляху до оголошення про початок українсько-канадських переговорів про вільну торгівлю стало підписання 22 листопада 2008 року Меморандуму про співпрацю в галузі ядерної енергетики між НАЕК «Енергоатом» і канадською державною корпорацією «Атомік Енерджі оф Кенеді».

4 червня 2009 року відбулося підписання Меморандуму про співпрацю між Одеським морським торговельним портом і найбільшим канадським атлантичним Портом Галіфакс. Далі було укладення Меморандуму про взаєморозуміння між Мінпаливенерго України та канадською компанією ЕС-ЕН-СІ-Лейвелін-Інтернешнл, а також досягнення домовленості між Національним космічним агентством України та канадською компанією ЕМ-ДІ-ЕЙ щодо будівництва першого українського супутника зв'язку та його кредитування Канадським агентством розвитку експорту.

Нарешті, 22–23 вересня 2009 року відбувся візит до України Міністра міжнародної торгівлі та азіатсько-тихоокеанського транспортного коридору Канади, головним результатом якого й стало оголошення про початок українсько-канадських переговорів щодо створення зони вільної торгівлі. А вже у листопаді 2009 року в Оттаві відбулися перші двосторонні консультації щодо відповідної угоди. Наступним етапом у безпосередньому просуванні на цьому став перший раунд українсько-канадських переговорів, який відбувся у Києві з 17 по 21 травня 2010 року. Другий раунд переговорів має відбуватися у середині грудня 2010 року. Загалом, враховуючи вже досягнуті результати, ми цілком реально очікуємо на підписання українсько-канадської угоди про вільну торгівлю вже наступного року.

Наявність чисельної української громади в Канаді, економічна потужність, високій рівень розвитку фінансового сектору роблять Канаду одним із значних потенційних інвесторів в економіку України.

Однак довгий час рівень надходження канадських інвестицій був незначним, що пояснюється великим ступенем ризику, пов'язаними західними інвесторами зі здійснення діяльності в Україні. Важливим для України кроком було досягнення взаємоприйнятних рішень з низки проблемних питань щодо реалізації канадських інвесторів в Україні у 2008- 2009 рр.

У 2010 р. кількість інвестицій Канади в економіку України залишилася досить низькою й продемонструвала скорочення за підсумками 2009 року. Згідно з даними Держкомстату України, станом на 1 січня 2010 року, загальний обсяг канадських інвестицій в Україну становив 111,6 млн. дол. США, зменшившись з початку 2009 року на 33,4 млн. дол. США [7].

Вагому роль, зокрема і у розвитку торговельно-економічних відносин між Україною і Канадою, відіграє співпраця між регіонами двох країн. Наприкінці вересня-початку жовтня цього року відбувся візит до України делегації провінції Саскачеван на чолі із заступником Глави Уряду провінції та Міністром фінансів К.Кравцем. 21–25 листопада 2010 року цю канадську провінцію відвідала делегація Житомирської області на чолі з Головою ОДА С.Рижук, в ході якого було підписано Меморандум про співробітництво між двома

регіонами. Триває підготовка візиту делегації Автономної республіки Крим на чолі з Головою ради міністрів В.Джарти, а також Львівської області на чолі з головою ОДА В.Горбалем до провінції Онтаріо.

Україна також продовжує залишатися одним із основних реципієнтів канадської технічної допомоги. Підтвердженням особливого місця, яке наша держава займає в зовнішній технічній допомозі Канади, стало її включення у лютому 2009 року до списку 20 країн, на які спрямовується основна частина (понад 80%) фінансової допомоги в рамках проектів Канадського агентства міжнародного розвитку. Україна – єдина європейська країна у цьому списку.

Канадська допомога Україні традиційно була орієнтована у цій сфері на вдосконалення регіонального врядування та економічний розвиток українських регіонів, розвиток приватного сектора економіки (з особливою увагою до малого бізнесу), реформування сільськогосподарського сектора, зміцнення кредитно-фінансового сектора.

26 жовтня 2010 року, під час візиту до України Прем'єр-міністр Канади С.Гарпер оголосив про започаткування шести нових проектів технічної допомоги, зокрема, у сфері економіки та системи юстиції, збільшивши таким чином загальну суму такої допомоги нашій державі на 36 млн.дол. П'ять проектів направлено на створення умов для сталого економічного зростання .

Отже, в останній час відбувся достатній прорив у торговельно-економічних відносинах двох держав. Сьогодні країни не використовують весь свій потенціал, але наявна тенденція до збільшення торгового обороту між країнами, інвестування. Насамперед це пов'язано з проголошенням офіційних двосторонніх переговорів щодо підписання Угоди про вільну торгівлю.

#### Література:

1. Маймескул М. Канада ніколи не забувала про Україну. – Політика і час. – 2005. - № 3. – С. 3-12.
2. Остап І. Україна – Канада: інвестиції у майбутнє. – Зовнішні справи. – 2010. - № 9/10. – С. 18 – 21.
3. Загальний обсяг взаємної торгівлі послугами між Україною та Канадою (2009 р.) [Electronic resource].- Mode of access : [http://ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig\\_z\\_ukr/can/4146.html](http://ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_z_ukr/can/4146.html)– Screen name.
4. Стан та перспективи українсько-канадських відносин [Electronic resource].- Mode of access : [http://ukrexport.gov.ua/ukr/econ\\_spivirob/can/1368.html](http://ukrexport.gov.ua/ukr/econ_spivirob/can/1368.html)– Screen name.
5. Canada - Ukraine Relations [Electronic resource].- Mode of access : [http://www.canadainternational.gc.ca/ukraine/bilateral\\_relations\\_bilaterales/index.aspx?lang=eng&menu\\_id=9](http://www.canadainternational.gc.ca/ukraine/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=eng&menu_id=9) — Screen name.
6. Canadian support in Ukraine [Electronic resource].- Mode of access : [http://www.canadainternational.gc.ca/ukraine/highlights-faits/canadian\\_support-appui\\_du\\_Canada.aspx?lang=eng](http://www.canadainternational.gc.ca/ukraine/highlights-faits/canadian_support-appui_du_Canada.aspx?lang=eng)– Screen name.
7. Launch of Free Trade Agreement Negotiations With Ukraine[Electronic resource]. - Mode of access :<http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ukraine/index.aspx?lang=en>– Screen name.

ТОХТАРОВА В.С.,  
аспірант 3 курсу  
спеціальності «Економічна теорія»  
Донецького національного університета

### ЕВРОПЕЙСКАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ХАРТИЯ И УКРАИНА

Большие евроинтеграционные ожидания Украина связывает со вступлением в Европейскую Социальную Хартию. Помимо «имиджевой» составляющей, документ должен содействовать повышению уровня социальной защищенности населения, т.е. позволит не только существенно расширить каталог социально-экономических прав и свобод, гарантированных на территории нашей страны, но и будет стимулировать поиск максимально благоприятного режима социальной обеспеченности человека.

Европейская Социальная Хартия (ЕСХ) – один из основополагающих международных договоров о трудовых и социальных правах человека и контроле за их соблюдением, т.е. это своего рода социальная конституция Европы, направленная на защиту и обеспечение социальных и экономических прав человека. Она была принята Советом Европы в 1961г. ЕСХ, затем пересмотрена в 1996г. и действует по настоящее время, - представляет более широкий перечень социальных прав (31 гарантированное право, из них 12 – новых) и имеет более демократический механизм присоединения к ней по сравнению с Хартией 1961г.

Современная Европейская Социальная Хартия (пересмотренная и дополненная) состоит из двух частей. Первая закрепляет основополагающие права и принципы каждого человека: зарабатывать себе на жизнь своим трудом по свободно избранной специальности; право на справедливые условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены; на справедливое вознаграждение, достаточное для поддержания нормального уровня жизни трудящегося и его семьи; на защиту от бедности; право каждого человека на жилье; на защиту труда подростков, женщин, матерей, инвалидов, мигрантов и другие важные положения. Часть вторая, напротив, носит юридический характер. Чтобы стать стороной Хартии, государству необходимо принять на себя либо все обязательства, либо обязательства в отношении, по крайней мере, 6 из 9 статей Хартии.

При ратификации Хартии государство берет на себя обязательство рассматривать часть первую в качестве декларации целей, к достижению которых оно будет стремиться. Несмотря на то, что это обязательство закрепляется в договорном документе, оно носит политический, а не юридический характер. Ратифицировав Хартию, государство предоставляет в Совет Европы доклады о том, как оно выполняет взятые на себя обязательства. Контроль за соблюдением обязательств осуществляет Европейский комитет по социальным правам, состоящий из независимых экспертов.

Украина подписала данный акт 2 мая 1996г., ратифицирован он был 14 сентября 2006г., вступил в силу с 1 февраля 2007г. О наполнении Хартии реальным содержанием говорить пока не приходится (Украина присоединилась к 27 статьям и 74 пунктам Хартии), поскольку в ратифицированный Украиной документ не вошли некоторые важные социальные обязательства, в частности, речь идет о статье 12 (право на социальное обеспечение), статье 13 (право на социальную и медицинскую помощь) и статье 19 (право трудящихся мигрантов и их семей на защиту и помощь). Это обусловлено, в первую очередь, неготовностью обеспечить надлежащее их финансирование, а также несовершенством законодательства. Что касается, законодательной базы: незавершенность реформ пенсионной и страховой системы (необходимо, чтобы в пенсионном обеспечении действовали все составляющие пенсионного страхования); разработка и принятие закона об общеобязательном медицинском страховании, а также ратифицирование Европейской конвенции о работниках-мигрантах. По мнению экспертов, полная ратификация ЕСХ станет возможной только в том случае, если в экономике будут созданы нормальные условия для развития. Для того чтобы в Украине была достаточно высокая заработная плата, при стабильности нынешних темпов понадобится несколько лет.

Нужно понимать, что сегодня европейский вектор Украины нуждается в ускоренном развитии экономики и значительном повышении уровня жизни населения. Лишь при таких условиях можно ожидать достижения необходимых социальных стандартов. Потребуются значительные расходы на увеличение пенсий, детских пособий, пособий по безработице и на медицинскую помощь. Минимальная заработная плата должна быть не ниже прожиточного минимума. Необходимо также значительно поднять уровень жилищных, транспортных и экологических стандартов.

В Европейской Социальной Хартии нет жестких стандартов, скорее декларации, но она сильна контролем, различными процедурами, с помощью которых заставляют государство, в том числе и политическими методами, допустившее отступление от норм Хартии, менять положение в своей социальной сфере. Вместе с тем это – ни что иное, как наднациональный контроль и одна из процедур внешнего управления.

Нужно отметить, что выполнение любых социальных стандартов, в том числе и выполнение ЕСХ, зависит от развития экономики. Здоровая экономика – залог высоких социальных стандартов. Поэтому первое, что должно быть предусмотрено – это экономическая стабильность и рост ВВП, занятость населения, производительность труда, снижение инфляции и др. Конечно, можно согласиться с тем, что Европейская социальная хартия выполнима в полном объеме в странах с более высоким уровнем жизни, с большими бюджетными возможностями. Для других стран, в том числе и для Украины, это скорее ориентир, к которому необходимо стремиться.

ТРОФИМЕНКО М.В.,  
старший викладач кафедри міжнародних  
відносин та зовнішньої політики  
Маріупольського державного університету

#### ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АНТИГЛОБАЛІСТСЬКОГО РУХУ

Одним з найбільш важливих та суперечливих питань дослідження антиглобалістського руху є проблема його фінансування. Вона є складною для вивчення через низку причин. Головна – брак інформації. Якщо звернутися до сайтів антиглобалістських організацій, то далеко не всі з них є прозорими та такими, що декларують прибутки та витрати. Багато організацій, від найбільших та найвідоміших до маленьких, взагалі оминають питання фінансування та не наводять цю інформацію на своїх сайтах. У інших випадках представлена досить скупа інформація, яка містить лише декілька цифр, які характеризують загальний прибуток та витрати організацій за визначений період та відсоткове відображення видаткової частини бюджету, або статті, на які було витрачено певну частину коштів.

Серед основних статей прибутку антиглобалістських організацій виділяються наступні: приватні пожертви, кошти приватних та державних фондів, надходження від продажу спеціалізованої літератури, предметів із логотипами, членські внески, прихована спонсорська допомога збоку крупних бізнесменів, великих ТНК, політиків.

Основні видатки антиглобалістських організацій: підтримка сайту, інформаційні технології, агітаційні матеріали, оренда приміщення, зарплата (редакторам сайту, адвокатам, авторам публікацій, працівникам організації та ін.).

Досить цікавою для нас є стаття Л. Уейні, у якій автор, по-перше, розмежовує донорів європейських організацій (частково програми антиглобалістів спонсорує Євросоюз, а також благодійні організації) та

північноамериканських (основними донорами в цьому регіоні є заможні фізичні особи та різноманітні фонди, які варіюються від маловідомих релігійних до відомих фондів Форда та Рокфеллера). По-друге, представляє конкретні суми бюджетів деяких організацій, які вони мали на початок XXI століття, з приміткою на те, що головних своїх донорів організації вважають за краще все ж таки не називати.

Матеріали статті Л. Уейні підтверджують факт наявності серед спонсорів антиглобалістських заходів великих корпорацій. Так, корпорація Unilever перерахувала на користь Фонду Ben&Jerry 5 мільйонів доларів на реалізацію його програм. Відомо також, що згаданий фонд, заснований однойменною компанією, яка виробляє морозиво та є одним з головних спонсорів організацій антиглобалістського толку. Іншим прикладом є Фонд Solidago, про який мало що відомо, крім того, що він віддає перевагу наданню малих грантів. Така політика дозволяє більшій кількості громадських організацій та дослідницьких співтовариств скористатися його фінансовою підтримкою [9].

Зрозуміло, що представлена інформація не робить повністю прозорим питання фінансування антиглобалістських організацій. Вочевидь також, що багато грантодавців та одержувачів грантів не розголошують для широкого загалу досить велику кількість інформації. Так, деякі організації не вказують (навіть у бланках своєї фінансової звітності), хто є їх головним донором та в яких обсягах обчислюються отримувані кошти.

І все ж таки для нас є дуже важливим завданням розкрити питання фінансової та матеріальної підтримки акцій антиглобалістських організацій. У основному ця підтримка здійснюється безпосередньо учасниками руху (проїзд, харчування, проживання). Крім цього фінансову підтримку антиглобалістам надають деякі гуманітарні організації, які допомагають країнам, що розвиваються, та різного роду корпорації, які мають ресурси (рух фермерів, профспілки та інші). Зокрема, витрати на організацію поїздки української та російської делегацій у Генуя в 2001 році взяла на себе міжнародна організація АТТАК [1, с. 400].

За оцінками дослідників Університету Джона Хопкінса, неурядовий сектор, який включає й антиглобалістський рух, у цілому наприкінці XX століття представляв собою індустрію з річним оборотом у 1,1 трильйон доларів США та 19 мільйонів співробітників, що можна порівняти з восьмою найбільшою економікою світу. Через неурядові організації сьогодні проходить більше коштів, що спрямовуються в рамках програм міжнародної допомоги розвитку, ніж через усю систему ООН (за виключенням Світового банку та МВФ), а в багатьох країнах неурядові організації заміщують державні органи в наданні цілої низки послуг (наприклад, у галузі освіти або охорони здоров'я) [6, с. 118].

Професор Олександр Бузгалін, який брав безпосередню участь у організації чотирьох Європейських соціальних форумів (ЄСФ) стверджує, що при організації в даному випадку ЄСФ керівництва не було зовсім. Була дуже широка Асамблея, яка представляла більше 100 найбільших міжнародних громадських структур. Асамблея обіймалася виключно проблемами визначення загальних питань пленарних засідань та координацією хто, де, коли буде засідати і тому подібне. Програми конференцій, семінарів, дискусій визначали організатори кожного з заходів (а їх деколи було кілька десятків). Щодо питання оплати Олександр Бузгалін стверджує, що кожен платив сам за себе (і багаті західні недержавні фонди, чиї делегати жили в основному в готелях і бідні громадські організації та рухи інших країн). При цьому варто зазначити, що фонди західних країн охоче спонсорують та підтримують неможливі громадські організації. У кожного з учасників ЄСФ був дуже обмежений бюджет (50 – 100 євро на учасника, для порівняння учасники Давоського форуму платять у кілька сотень раз більше), який складається з оргвнесків (від символічних 2 до 50 євро – залежно від прибутку, який учасники називають при реєстрації), дотацій органів місцевого самоврядування, великих міжнародних неурядових організацій. При чому учасники, які нічого не платили, мали такі ж самі права [5, с. 94].

Ще один символ глобалізації – Інтернет – став дуже дієвим джерелом знаходження коштів для антиглобалістських організацій. Ефективність будь-якого суспільно-політичного руху, безумовно, залежить від популярності ідей, що відстоюються, налагодженої організаційної структури, стабільності фінансування. У численних публікаціях, присвячених антиглобалістському руху, розглядаються в основному перші дві умови. Третя стає об'єктом спекуляцій ЗМІ і обивателів [3, с. 130].

З виключно наукової точки зору – питання про способи фінансування – одне з головних при аналізі перспектив і можливостей руху, перш за все, можливостей мобілізувати ресурси. З ідеологічної точки зору питання фінансування важливе як критерій для оцінки незалежності руху, можливого використання бренда і активістів руху, наприклад, однією корпорацією в конкурентній боротьбі проти інших корпорацій, однією державою, проти інших держав. Саме щоб уникнути звинувачень у упередженості, антиглобалістські організації, наслідуючи приклад великих транснаціональних корпорацій, складають щорічні докладні звіти про прибутки і витрати.

Основа антиглобалістського руху – різноманітні локальні, невеликі за кількістю учасників організації і групи екологічної, правозахисної, антивійськової і іншої орієнтації. Традиційні громадські організації формують антиглобалістський рух, приєднуючись до міжнародних синхронізованих акцій протесту, відвідуючи маніфестації в місцях проведення самітів ВТО, Великої вісімки, беручи участь у соціальних самітах. Організації продовжують займатися своєю профільною діяльністю, координуючи деякі свої дії з аналогічними організаціями з інших країн, створюючи мережі для забезпечення кращої організації і більш стабільного фінансування. Різноманітні форми координації антиглобалістського руху – соціальні форуми, коаліції,

федерації, мережі і ін., дозволяють тематично схожим організаціям з різних країн об'єднувати ресурси і зусилля заради спільних цілей – і в реальному, і в віртуальному просторі.

Питання фінансування масштабних антиглобалістських заходів – конференцій і соціальних самітів – слід розглядати окремо від фінансування повсякденної діяльності антиглобалістських організацій.

Фахівці звертають увагу при дослідженні антиглобалістського руху на нові організаційні форми, що послужили основою для більшої ефективності руху. Організаційні форми надзвичайно різноманітні: профспілки і мережні організації, невеликі мобільні групи, комітети солідарності, аналітичні спілки, альтернативні ЗМІ з можливістю для будь-якого відвідувача опублікувати свою статтю або коментар і т. ін. У різноманітності цих форм і зібраний досвід громадських рухів попередніх епох. Другою необхідною умовою для ефективності руху було завжди і залишається зараз фінансування. І в цій сфері антиглобалістським рухом використовується весь традиційний набір, що був удосконалений певними механізмами.

Існують декілька класичних джерел фінансування для громадських організацій будь-якого типу:

- обов'язкові і добровільні членські внески;
- добровільні пожертви від прибічників;
- продаж профільної літератури і супутніх товарів (одяг, інші предмети з символікою, агітаційні матеріали);
- гранти від благодійних і державних організацій;
- доходи від культурних і освітніх заходів (кинопоказів, літературних читань, фестивалів, артмайстерень, конференцій, тренінгів, семінарів і ін.).

Антиглобалістські організації фінансуються з тих же самих джерел. Проте деякі з них антиглобалісти вдосконалили, використовуючи можливості інформаційних технологій і спеціалізацію самого руху.

Один з традиційних різновидів антиглобалістських акцій – вуличний фестиваль (streetparty) – виступає як центральний фандрайзинговий антиглобалістський захід. Ця форма організації протесту, при якій вулиці «окуповуються» протестуючими, акторами і художниками, що влаштовують справжні фестивалі з тематикою протесту. Фестивалі збирають значну аудиторію, якій пропонується купити створені учасниками фестивалю витвори мистецтва, книги і журнали, предмети одягу і агітаційні матеріали.

Антиглобалістські організації, багато з яких займаються соціальними проблемами, користуються ідеологічною і фінансовою підтримкою профспілок, спираючись таким чином на фінансову стабільність профспілкових членських внесків. Наприклад, організація «Стрейтгудс» співпрацює з цілою низкою профспілок, які перераховують частину коштів, отриманих від профспілкових внесків, на фінансування різних проєктів і діяльності організації в цілому [3, с. 133].

Організації, що виступають проти корпоративної глобалізації, проти трудової дискримінації, за поширення спільних стандартів праці, за соціальну справедливість і т.д., часто відкривають свої магазини з товарами власного виробництва. Такі товари продаються під лейблом «nosweatshops», що означає вироблено без використання потогінної праці.

Ще одне джерело фінансування, що використовується в основному як гарантія фінансово нестабільних антиглобалістських організацій або організації великих антиглобалістських заходів, – підтримка з боку великих і відомих антиглобалістських мереж «Directactionnetwork» (Мережа прямої дії) або «AllianceforGlobalJustice» (Альянс за глобальну справедливість). «Найрозкрученіші» організації і сайти виконують функції спонсорів по відношенню до більш малих, локальних, вузькоспеціалізованих організацій.

Намічається досить чіткий поділ різних видів антиглобалістських організацій за типами виконуваних функцій. Наприклад, існує організація «UniteHere!» (Об'єднуйтесь тут), яка претендує на статус нової профспілки для робочих усіх напрямів і сфер діяльності, у великих і малих корпораціях, будь-якого віку, статевої і національної приналежності [8]. Великі розділи на сайті присвячені різноманітним засобам підтримки організації: фінансовим, матеріальним, активістським і т.д. Організація навіть створила мережу «дружніх готелів», склала каталог готелів, у яких рекомендовано зупинятися прихильникам організації. Таким способом організація одержує стабільне джерело коштів на свій рахунок. Організація «UniteHere!» відкрила власний віртуальний магазин з досить широким асортиментом. Наприклад, тут продається спеціальна уніформа з лейблом «UniteHere!», яку активно купують робітники з метою застрахуватися від певних порушень з боку роботодавця (організація зарекомендувала себе як успішний адвокат для робітників проти корпорацій).

З іншого боку, існує сайт, який збирає всі основні новини про антикорпоративні кампанії і акції, проти порушень прав робочих, дітей, жінок корпораціями і т.д. – «behindthelabel» [7]. Сайт підтримується на кошти «UniteHere!». Над сайтом працює унікальний колектив авторів, журналістів, аналітиків, дослідників, який постійно стежить за ситуацією з правами робітників по всьому світу.

Таким чином, відбувається деякий природний перерозподіл функцій, спеціалізація і розподіл праці між антиглобалістськими організаціями. Великі мережі, які мають зв'язки з профспілками, брали участь у великих протестах і зуміли побудувати власний бренд, розрекламувати свої ідеї і цінності, і зараз одержують досить великі кошти. Організації такого типу стають не тільки організаційним, але й мережним, ресурсним, фінансовим центром, що перерозподіляє фінанси всередині антиглобалістського руху.

Мінімальні витрати на повсякденну діяльність антиглобалістських організацій:

- підтримка сайту, інформаційні технології, агітаційні матеріали;
- оренда приміщення;

– зарплата (редакторам сайту, адвокатам, авторам публікацій, працівникам організації та ін.).

Функціонування невеликої антиглобалістської організації може обмежуватися майже виключно підтримкою сайту і участю в великих акціях протесту, що проводяться в країні або в регіоні. Інтернет є найважливішим засобом – зручним, швидким і недорогим – для організації протестів, агітації нових прибічників, обміну досвідом і ідеями з іншими антиглобалістськими організаціями в інших провінціях і країнах, отримання додаткових фінансових коштів. Користування Інтернетом, з одного боку, різко знижує організаційні витрати на функціонування організації, з іншого, дозволяє залучити додаткові кошти з усіх країн світу [3, с. 135].

За рахунок такої диверсифікації джерел фінансування і скорочення витрат на повсякденну діяльність групи і організації антиглобалістського спрямування можуть досить активно і ефективно здійснювати свою протестну, правозахисну, освітню, аналітичну і іншу діяльність. Наприклад, організація «Alternatives», зібрала для своїх проєктів значний перелік спонсорів і партнерів з числа профспілок, великих правозахисних організацій, благодійних фондів і навіть деяких державних структур з 35-ти країн світу. А можливості антиглобалістського руху в цілому мобілізувати фінансові ресурси наближаються до аналогічних можливостей транснаціональних корпорацій і деяких держав.

На окрему увагу заслуговує проблема фінансування великих антиглобалістських заходів: функціонування радіо-і телевізійних проєктів, проведення соціальних форумів, масових протестів проти міжнародних організацій тощо. Подібні заходи проводяться кілька разів на рік, коли антиглобалістський рух збирається на знакові заходи: протести проти ВТО, МВФ, Великої вісімки тощо. Існують також і численні регіональні заходи – Європейський соціальний форум, Соціальний форум двох Америк, протести проти НАФТА і порушень прав мігрантів у Європі. Витрати на проведення цих заходів суттєво вищі, причому важливі не тільки фінансові, але й матеріальні витрати. Питання проживання, харчування й місця для проведення саміту або агітаційних матеріалів для протестів – більш дорогі і масштабні.

Враховуючи масштаби, наприклад, Всесвітнього соціального форуму, для участі в якому приїжджають десятки тисяч людей з усього світу, витрати не окупаються невеликими прибутками від проведення заходів. Частина витрат беруть на себе самі учасники, сплачуючи і транспорт, і проживання, і навіть іноді невеликі організаційні внески, частина витрат покривається спеціальними цільовими програмами збору коштів. Витрати деяких делегацій оплачуються їх більш великими і заможними колегами. Спонсорами подібних заходів стають і профспілки, і урядові агентства, і місцева влада, і добродійні організації, і деякі комерційні компанії, що забезпечують необхідний мінімум фінансування [3, с. 137].

Незважаючи на таку широку підтримку з боку цілого переліку спонсорів, такі масштабні антиглобалістські заходи часто не можуть покрити власних витрат.

Більш того, присутність у якості спонсорів великих комерційних і некомерційних організацій, з «підмоченою репутацією», часто компрометує організаторів, позбавляючи їх підтримки багатьох учасників антиглобалістського руху, що побічно і призводить до недостатнього фінансування заходів. Наприклад, у 2003 і 2004 роках Всесвітній соціальний форум проходив при фінансовій підтримці Фондації Форда, у 2005 році організаторів Форуму підтримав Фонд Рокфеллера. Це стало однією з основних причин ізоляції Форуму і його організаторів, бойкоту Форуму з боку багатьох радикальних і нонконформістських антиглобалістських організацій.

Професор КНЕУ імені В. Гетьмана Тимур Кальченко наголошує на тому, що спектр структур, які фінансують антиглобалістський рух є досить широким (враховуючи різноманітність течій антиглобалізму). До основних категорій прямих спонсорів він відносить:

- ліві угруповання Латинської Америки (передусім Колумбії), пов'язані із наркопартизанами;
- ісламські (переважно арабські) благодійні фонди;
- уряди країн-периферії (як правило, вони здійснюють не стільки пряме фінансування, скільки організаційну підтримку в проведенні форумів антиглобалістів);
- великі ТНК, які вирішують за допомогою антиглобалістів власні проблеми макроекономічного характеру [4, с. 194].

Погоджується з професором Кальченком російський професор Михайло Делягін, який вважає, що яку б дію не передбачала здійснити та чи інша громадська сила, у світі знайдуться учасники глобальної конкуренції, яким ця дія піде на користь та які готові оплатити цю дію [2, с. 129].

Таким чином, розглянувши основні джерела фінансування антиглобалістського руху, можна зробити наступні висновки.

По-перше, треба зазначити, що антиглобалістські організації залучають фінансові кошти із різних джерел (членські внески, діяльність Інтернет крамниць, гранти від великих фондів, фінансова допомога від ТНК за певні протестні акції та інші). При цьому річні бюджети деяких організацій складають досить суттєві суми.

По-друге, характерною для всіх антиглобалістських організацій є тенденція нерозголошення донорів, які надають їм головну фінансову допомогу. Можливо це пов'язано зі скандалами, коли акції протесту антиглобалістських організацій проти СОТ, МВФ інших міжнародних структур фінансувалися відомими фондами.

#### Література:

1. Глобализация : учебник / [О. Д. Абрамова, О. Н. Астафьева, В. В. Бакушев и др.] ; под общ.ред. В. А. Михайлова, В. С. Буянова. — М. : Изд-во РАГС, 2008. — 544 с. — (Учебники Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации).
2. Делягин М. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис / Михаил Делягин. — М. : Вече, 2008. — 528 с.
3. Антиглобализм и глобальноеуправление: доклады, дискуссии, справочные материалы / [О. Барабанов, С. Афонцев, А. Зиновьев] ; под ред. Д. Н. Пескова. — М. : МГИМО (У) МИД России, 2006. — 440 с.
4. 73. Кальченко Т. В. Глобальна економіка : навч. посіб. / Тимур Валерійович Кальченко. — К. : КНЕУ, 2009. — 364 с.
5. Кто сегодня творит историю: альтерглобализм и Россия :[сборник статей] / [М. Воейков, М. Кропоткин, Л. Булавка] ; под ред. А. Бузгалина, Л. Ожогоиной. — М. : Культурная революция, 2010. — 600 с. — (Библиотека журнала «Альтернативы»).
6. Приватизация мировой политики: локальные действия — глобальные результаты / [О. Н. Барабанов, П. А. Цыганков, Д. М. Фельдман и др.]; под ред. М. М. Лебедевой. — М. : МГИМО (У), 2008. — 280 с.
7. Behindthelabel. [Электронный ресурс]. — Режимдоступу :<http://www.behindthelabel.org/>
8. UniteHere! [Электронный ресурс]. — Режимдоступу :<http://www.unitehere.org/>
9. WayneL. ForTradeProtesters, «Slower, SadderSongs». [Электронный ресурс]. — Режим доступу :<http://uk.westlaw.com/>

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

ВЕЛІЧКО А.,  
студентка 3 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

**ЧОРНОМОРСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ**

Важливим компонентом гео економічної моделі України є її участь у субрегіональних інтеграційних проєктах. Одним із таких проєктів є Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), яка націлена на багатобічну взаємодію в торгівлі, інвестиційній та в інших сферах соціально-економічного буття.

До ЧЕС входять 11 країн - Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна, а ряд країн мають у цій організації статус спостерігача. Так, крім основних країн — членів цього блоку із сукупним населенням більш ніж 320 млн осіб, у ролі спостерігачів у роботі ОЧЕС беруть участь Австрія, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина і Туніс, а також інші країни, що збільшує потенціал співробітництва. Усього до діяльності ОЧЕС у тій або іншій формі виявляють інтерес близько 30 держав.

Ідея налагодження інтенсивної міжнародної кооперації в басейні Чорного моря пов'язана з досвідом багатовікової торгівлі між народами, які його населяють. Отже, можна сказати, що хоча ОЧЕС і була створена порівняно нещодавно, вона є історичним відображенням об'єктивного та природного взаємного тяжіння країн регіону до активної економічної взаємодії. Можна також констатувати, що проєкт ОЧЕС фактично став своєрідною альтернативою втраченим або нереалізованим коопераційним механізмам.

Згідно зі статутними та базовими політичними документами проєкт ОЧЕС являє собою:

- регіональне економічне об'єднання, до якого входять країни відповідно до географічного принципу;
- поліфункціональну структуру, метою якої є сприяння співробітництву в різних сферах економіки — торгівлі, інвестицій, банківського обслуговування та ін., а також у сферах охорони навколишнього середовища, зовнішньої політики, правотворчості;
- відкрите об'єднання, яке, з одного боку, може еволюціонувати в якісному плані (наприклад, передбачається можливість запровадження взаємного режиму вільної торгівлі, вільних портів), так і кількісно, розширюючись із прийняттям нових членів;
- об'єднання як державних, так і підприємницьких структур, інститутів сприяння реалізації макро- та мікроекономічних цілей.

Реалізація поставлених цілей вимагає комплексних організаційно-економічних, політичних зусиль, задіяння потенціалу макrorівня регулювання та потенціалу комерційних структур. У технічному плані передбачається створення найсучаснішої транспортно-виробничої інфраструктури, усієї системи комунікацій та зв'язку, банківської, кредитно-фінансової системи. Відтак ідеться про міжнародні плани створення в регіональному масштабі умов для розвитку торгівлі, національної спеціалізації у сферах обробної промисловості, сільського господарства та харчової промисловості, науки і техніки, енергетики, видобутку і перероблення мінеральної сировини, а також для рекреаційного бізнесу та туризму, забезпечення кращої охорони навколишнього середовища.

Основними організаційними структурами ОЧЕС, які здійснюють загальну координацію та регулювання процесу співробітництва, є:

- Рада голів держав та урядів;
- Парламентська Асамблея ОЧЕС (ПАЧЕС) зі своїми органами (Генеральною Асамблеєю, Постійним Комітетом, Бюро, Міжнародним секретаріатом ОЧЕС із штаб-квартирою в Стамбулі, Комітетом з основних напрямів діяльності ПАЧЕС);
- Рада міністрів іноземних справ країн-учасниць та її органи (Постійний міжнародний секретаріат та Робочі групи з конкретних проблем);
- Рада ОЧЕС з питань підприємництва зі своїми органами (Секретаріатом Ради та консультантами при Раді з основних питань її діяльності);
- Чорноморський банк торгівлі та розвитку та його органи;
- Організація академічного, науково-технічного співробітництва країн ОЧЕС та її органи (постійний комітет, робочі групи);
- Робочі групи, центри-філії зі спеціальних проблем співробітництва.



Діяльність цих органів, як і широка активізація торговельно-економічного співробітництва на географічному просторі країн-членів, розглядається прибічниками ідеї чорноморської інтеграції як фактору сталого економічного розвитку, чинника розв'язання відповідними країнами завдань геополітики.

Роль України проявилася і під час роботи ялтинського саміту. Зокрема, 5 травня 1998 р. у Криму було прийнято важливі документи, які розвинули організаційну структуру механізму ОЧЕС, у них було визначено ряд інституційно-правових засад побудови структури ОЧЕС.

Серед спеціальних напрямів взаємодії в рамках ОЧЕС можна відзначити координацію боротьби з організованою злочинністю, незаконним обігом наркотиків, контрабандою зброї тощо, співпрацю національних міністерств та служб з ліквідації наслідків стихійних лих і техногенних катастроф.

Актуальною проблемою як для України, так і інших країн - членів ЧЕС є радикальне підвищення ефективності служб комерційного інформування. У цьому зв'язку в рамках ОЧЕС створено Координаційний центр з обміну статистичними даними й економічною інформацією.

Органи влади на місцях також беруть участь у системі співробітництва, забезпечуючи стикування політичних підходів та комерційних інтересів, інтересів окремих громад. Чорноморський клуб, який об'єднує близько двох десятків причорноморських міст, є прикладом подібної взаємодії. Україна представлена у клубі найбільшою кількістю міст порівняно до інших країн. Так, членами означеного клубу є Херсон, Одеса, Іллічівськ, Південний, Миколаїв, Маріуполь та Ялта.

Специфіка експортної орієнтації України зумовлює особливий інтерес нашої держави до торгівлі металургійною продукцією (чорними та деякими кольоровими металами), хімічними виробами (добривами, нафтохімічними продуктами тощо), агропромисловою продукцією (м'ясом та виробами з м'яса, цукром, рибою, напоями алкогольними та безалкогольними). В умовах нерозвинутості національної системи комерційної інформації велике значення для України має налагодження в чорноморському регіоні оперативного та ефективного поширення економічної інформації про товари, виробників та покупців, потенційних кооперантів, реципієнтів капіталів та інвесторів, створення сприятливих умов для бізнес-контактів.

У процесі еволюції, з метою реалізації спільних заходів, спрямованого на подолання існуючих і нових викликів та загроз в регіоні, ОЧЕС поширила рамки своєї діяльності на такі сфери, як проблеми безпеки та стабільності в регіоні, боротьба з організованою злочинністю, подолання наслідків стихійних лих природного та техногенного характеру й надання допомоги тощо. Роль наднаціональних регіональних груп і союзів у розв'язанні зазначених проблем, які напряду взаємопов'язані із економічною безпекою, стає життєвою необхідною.

Пріоритетами України в Організації чорноморського регіону є:

1. Проекти і програми, пов'язані з розвитком шляхів сполучення і створенням міжнародних транспортних коридорів.

2. Забезпечення економічної безпеки в регіоні.

3. Розвиток ініціатив, які сприятимуть міжнаціональному і міжкультурному діалогу.

З першого принципового пріоритету виділяють дві складові: спільну реалізацію енергетичних можливостей Чорноморського регіону і створення Чорноморської зони вільної торгівлі. Очікується, що тема диверсифікації джерел енергопостачання і зокрема нафтогону Одеса-Броди стане лейтмотивом північного головування України в ОЧЕС. На перше місце винесено розвиток транспортних можливостей регіону, оскільки Україна все ще прагне органічно впровадити нафтопровід Одеса-Броди в регіональну мережу транспортування каспійської нафти.

Особливо активно в розвитку транспортних можливостей в регіоні діють Росія і Туреччина, залишаючи Україну в ситуації нівелювання її транзитних можливостей.

Через об'єктивні причини Україна поки що не має змоги реалізувати повною мірою бажані наміри до співпраці. Процес здійснення економічних і соціальних реформ, перехід до ринкових форм господарювання відбувається складно і суперечливо. Однак Україна цікавить багатьох зарубіжних партнерів, як індустріально-аграрна держава, що володіє комплексом галузей важкої, харчової, легкої промисловості, багатогалузевим сільським господарством, великою будівельною індустрією та сучасною транспортною мережею. Україна також вигідно вирізняється як держава, що володіє багатьма корисними копалинами, такими, як вугілля, нафта і природний газ, залізна і марганцева руди, руди кольорових і рідкісних металів.

Література:

1. Голуб В.А. Міжнародна економічна діяльність. - К.: УкрІНТЕІ, 2002. - 35 с.
2. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність [Підручник] / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Гунський, О.М. Мозговий. - К.: КНЕУ, 2002 - 455с.
3. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини.: [Підручник] / І.М.Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська. За ред. І.М. Школи. - Київ: КНТЕУ, 2003. - 589с.
4. Ложечко М. ОЧЕС в интеграционных процессах: проблемы и перспективы /М. Ложечко// Внешняя торговля. 2006. - № 5. - С.6.

## МІЖНАРОДНА РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК НАСЛІДОК СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Тенденції розвитку світової економіки сьогодення характеризуються потребою створення спільних регіональних ринків та територій господарювання з мобільними потоками товарів, робіт, послуг, технологій та капіталу. Всі структурні елементи світового господарства, національні економіки, економіки регіонів та господарських комплексів функціонують на основі міжнародних зв'язків та міжнародної економічної діяльності. Відкритість економік країн та лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, стрімкий розвиток наукового-технічного прогресу призвели до виникнення міжнародної регіональної інтеграції.

Міжнародна регіональна інтеграція – це комплекс заходів, які здійснюються на основі єдності цілей та інтересів країн-учасниць, більш тісного функціонального взаємозв'язку і призводять до створення регіонального угруповання країн, регіонального інтеграційного простору та господарського комплексу шляхом поглиблення політичного й економічного співробітництва, зростання взаємодії в різноманітних сферах [1, с. 37].

Міжнародна регіональна інтеграція характеризується координацією зовнішньої та внутрішньої політики країн-учасниць, створенням єдиного національного ринку факторів виробництва та валютно-фінансової системи. Національні економіки країн регіону взаємозалежні та взаємодоповнюють одна одну.

Вплив глобалізації на функціонування економічних систем та розвиток їх міжнародної економічної діяльності має досить суперечливий характер, оскільки вона породжує виникнення різного типу міжнародних конфліктних ситуацій та загострення міжнародної конкуренції за володіння не тільки матеріальними ресурсами, а й інвестиційними та інформаційними [2, с. 56].

Особливостями процесів міжнародної регіональної інтеграції виступають: розвиток поряд з інтеграційними процесами і дезінтеграційних процесів, динамізм процесів інтеграції, нерівномірність економічного розвитку країн та регіонів.

Чинниками ефективності міжнародної регіональної інтеграції є затвердження стандартів та розробка уніфікації у виробничій сфері; стимулювання визначеного рівня конкуренції на ринку; економія за рахунок збільшення масштабів виробництва та послідовного розширення ринку збуту; створення рівних умов для країн-учасниць та заборона дискримінації на ринку факторів виробництва.

Тобто, міжнародна регіональна інтеграція це процес створення об'єднаного регіонального простору з окремих соціально-економічних, правових, суспільних систем національних економік країн-учасниць за допомогою міжнародного поділу праці, розвитку організаційної, виробничо-технологічної та політичної взаємодії, спільного вирішення екологічних проблем.

Для аналізу інтеграційних процесів використовують прямі та непрямі показники інтеграції. Прямі показники характеризують глибину взаємопроникнення національних відтворювальних процесів (коефіцієнти концентрації зовнішньоекономічних зв'язків, зовнішньоекономічні квоти). Міра синхронізації національних відтворювальних процесів визначається за допомогою непрямих показників (вплив зовнішньої торгівлі на національну економіку, перехід інфляції між країнами-учасницями).

Процеси міжнародної регіональної інтеграції ускладнюються політичними та соціальними проблемами. Чинники означених ускладнень можна поділити на дві групи. До складу першої групи відносяться: конфлікти, що виникли між окремими країнами та групами країн, ідеологічні розбіжності, націоналізм. Друга група включає економічні, соціальні, культурні та політико-правові відмінності між країнами-учасницями.

Позитивними наслідками міжнародної економічної інтеграції є реалізація програми соціально-економічного розвитку, зниження цін на товари та послуги, створення нових робочих місць, забезпечення спільної економічної безпеки регіону. Взаємозв'язок між окремими країнами регіону призводить до трансформації та зближення національних, соціально-економічних, політично-правових, суспільних систем та створення єдиного регіонального комплексу.

Глобалізація світового господарства характеризується створенням регіональних міждержавних економічних об'єднань. Метою створення яких є захист інтересів країн-учасниць та підтримання конкурентоспроможності на світових ринках.

Сталий розвиток міжнародної регіональної інтеграції сприяє раціональному і повному використанню економічного потенціалу та підвищенню темпів розвитку країн. Заходи та механізми організації та управління інтеграційними процесами на різних рівнях сприяють світовому економічному розвитку.

Література:

1. Глобалізація та регіоналізація: виклики для економіки України: колект. монографія / За заг. ред. В.Є. Лошенюка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2010. – 520 с.
2. Часовський С.А. Міжнародна економічна діяльність регіону: глобалізаційний аспект. Монографія. – Харків: АдвА, 2010, – 200 с.

## УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Інтеграція України до Європейського економічного простору, а в перспективі і політична інтеграція до ЄС, є реальним майбутнім української держави. Така перспектива можлива за умов подальших економічних та політичних перетворень в Україні і реальних здобутків цих перетворень на період 2011-2013 рр. В цей період буде розроблятися новий бюджет ЄС (Фінансові перспективи ЄС), у витратній частині якого передбачена стаття витрат на можливе наступне розширення Європейського Союзу. Тому, на даному етапі, Україні варто зосередитись на економічних перетвореннях та їх результатах і подальшій економічній інтеграції до ЄС.

Україна та ЄС наближаються до закінчення тривалих переговорів про укладення між ними Угоди про асоціацію, яка включатиме поглиблену і всебічну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ). Мета угоди між Україною та ЄС полягає у сприянні їхній поступовій політичній, економічній і законодавчій інтеграції

На політичному рівні буде тісніша співпраця та консультації між урядом України та установами Європейського Союзу й урядами держав-членів, а також між українським парламентом і Європейським Парламентом. Коли Угоду буде ратифіковано, будуть створені нові установи, у яких можуть обговорюватися всі питання, що представляють взаємний інтерес, або навіть спори про функціонування Угоди. Рада з питань асоціації, до складу якої входитимуть міністри обох сторін, буде уповноважена ухвалювати юридично обов'язкові рішення по відношенню до питань, що регулюються Угодою.

Україна сьогодні досить активно розвиває торгівні відносини з ЄС. На сьогоднішній день на ЄС припадає приблизно 28% українського експорту. Приблизно 35% європейського імпорту йде з ЄС. Тому тут дуже широкий спектр товарів, починаючи від сільськогосподарської продукції, навколо якої завжди є певні проблеми, і закінчуючи різного роду товарами промислового призначення.

Зняття торговельних бар'єрів підвищить експорт української продукції в європейські країни. А вільний ринок землі буде сприяти становленню великих агропромислових підприємств і підвищенню доступу до позикового капіталу, оскільки можна буде використовувати землю як заставу при отриманні позики.

Економічній інтеграції сприятиме запровадження законодавства Європейського Союзу в правовий кодекс України. Отже, економічні цілі Угоди полягають не лише у створенні зони вільної торгівлі між двома сторонами, але також у сприянні реформи української економіки, доходів і рівня зайнятості населення запровадженні більшої конкуренції та прозорості. Однак, ПВЗВТ призначається для поступової інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу. Це буде поступовий процес, тому що він вимагає певного ступеню гармонізації економічного законодавства та стандартів, але майбутні переваги для економіки України та для її громадян можуть бути дуже значними. Більші обсяги торгівлі, результатом яких стануть вищі темпи економічного зростання, стимулюватимуть інвестиції. провадження Угоди про асоціацію допоможе досягти високих стандартів державних послуг, а також ефективну, справедливу і прозору систему державного управління. Більш високі стандарти якості продукції та послуг будуть автоматичним результатом здійснення тих частин Угоди про асоціацію, що спрямовані на інтеграцію України до внутрішнього ринку Європейського Союзу. Вищі стандарти будуть досягнуті шляхом розширення співробітництва між Україною та ЄС у різних сферах політики.

Потенційні вигоди для українського громадянина від повного здійснення Угоди про асоціацію після того, як її буде ратифіковано, є значними. Внаслідок інтенсивнішої конкуренції в економіці та більш легкого доступу до ринків Європейського Союзу, економіка повинна стати більш ефективною і продуктивною з усіма вигодами, що з цього випливають для рівня доходів і рівня зайнятості населення. Але, поза межами цього, Угода відкриє широкі сфери кооперації, що сприятимуть обміну кадрами, ідеями і навичками. Хоча це і не є частиною Угоди про асоціацію, паралельний процес спрощення візового режиму і досягнення в кінцевому підсумку безвізового режиму між Україною та ЄС створить нові переваги для українського суспільства.

Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом можна розуміти як важливу підтримку порядку денного внутрішніх реформ в Україні. Це правда, що деякі групи у суспільстві можуть не виграти від впровадження Угоди, але немає сумніву у тому, що рівень життя українських громадян в цілому підвищиться, вони отримають більш широкі можливості працевлаштування,

Отже, масштаб переваг, які принесе Угода про асоціацію Україні, залежатиме, основному від її повного впровадження Україною та ЄС. Припускаючи, що впровадження здійснюватиметься так, як це передбачено в угоді, нові правила і широкі можливості для співробітництва будуть лежати в основі цілей реформи, що здійснюється урядом, і призведуть до значного підвищення рівня життя більшості українців. Створення ЗВТ сприятиме запровадженню в Україні європейських норм і стандартів у всіх сферах життєдіяльності суспільства, розширенню збуту українських товарів. Разом з тим, процес утворення ЗВТ потребує активізації роботи з адаптації законодавства України до законодавства ЄС, проведення реформ в окремих секторах економіки,

зокрема орієнтованих на експорт, а також підвищення рівня інформаційного забезпечення діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання в нових економічних умовах. Угода про Асоціацію з ЄС – якісно новий рівень у двосторонньому діалозі та перехідний етап до набуття членства.

#### Література

1. Зона вільної торгівлі з ЄС: плюси та мінуси для України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=244338859](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244338859)
2. Договір про асоціацію Україна – ЄС. Переваги для громадян України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.nrdevelopment.com/benefits\\_to\\_citizens\\_briefing\\_note\\_ukr.pdf](http://www.nrdevelopment.com/benefits_to_citizens_briefing_note_ukr.pdf)
3. Вільна торгівля з ЄС підвищить якість української продукції / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://vcourse.ua/ua/economics/povysit-kachestvo-ukrainskoj-produkcii.html>

ІГНАТЕНКО Н.В.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

Дослідження прилеглих до кордону територій держав-сусідів завжди було і залишається актуальним напрямом соціальної, економічної та геополітичної політики. Для України вивчення прикордонних територій суміжних держав та окремих їх районів набирає дедалі більшого значення, особливо в контексті реалізації її євроінтеграційних пріоритетів.

Транскордонне співробітництво як елемент державної політики сьогодні посідає достатньо важливе місце в системі пріоритетів як соціально-економічного розвитку, так і європейської інтеграції України. На різних шаблях влади, починаючи від центральних і закінчуючи органами місцевого самоврядування, дедалі активніше обговорюються існуючі проблеми та формулюються перспективні пропозиції щодо розвитку транскордонного співробітництва.

Найбільшим за площею, економічним та демографічним потенціалом західним сусідом України є Польща. Українсько-польські зв'язки на прикордонних територіях розвивалися в напрямку зміни функцій кордону з бар'єрних на інтеграційні. Прискорення соціально-економічного розвитку України ґрунтується на транскордонному співробітництві. Але політична ситуація в регіонах та системна криза в державі загалом сповільнюють процеси зближення та інтеграції України з суміжними державами, що призводить до значного скорочення торгівлі, економічного співробітництва, зв'язків у гуманітарній сфері тощо.

Диспропорції розвитку українсько-польського міжрегіонального співробітництва, насамперед, відображаються в:

- Істотній асиметрії параметрів зовнішньоекономічної діяльності в економічному співробітництві України та Польщі, що проявляється, передусім, у залученні до торговельного обміну переважно західних областей України, негативному сальдо зовнішньої торгівлі товарами, низькій інвестиційній активності, неефективній структурі експорту вітчизняних регіонів. Незважаючи на те, що Польща є найбільшим торговельним партнером та інвестором для західних областей України (частка цієї країни у зовнішньоторговельному обороті Тернопільської області у 2010 р. становила 40,8%, Львівської області – 26,1%, Волинської області – 17,6%) в інших регіонах спостерігається значно нижчий рівень торговельного співробітництва з польськими партнерами (найменше значення зовнішньоторговельного обороту з Польщею відзначалося в м. Севастополь (1%), АР Крим (1,2%) та Луганській області (1,2%));

- Непропорційності товарообміну в міжрегіональному співробітництві між українськими областями та польськими воєводствами, що знижує рівень реалізації економічного потенціалу українських регіонів та створює низку проблем, пов'язаних з ефективністю використання наявних виробничих ресурсів і людського капіталу.

- Сировинній орієнтації зовнішньої торгівлі регіонів України з Польщею, що поглиблює структурні деформації промислового комплексу на регіональному рівні та негативно впливає на реалізацію євроінтеграційної стратегії України, оскільки підґрунтям регіональної інтеграції вважається співпраця в галузях четвертого і вищих технологічних укладів.

- Низькій інвестиційній активності польських підприємств на українському ринку, а вітчизняних інвесторів у Польщі.

- Низькій наукомісткості міжрегіональних програм і проектів, що реалізуються спільними зусиллями українських і польських регіонів, їх переважної спрямованості на неприбуткові види діяльності.

Для поглиблення та підвищення ефективності українсько-польського співробітництва на міжрегіональному рівні доцільно передбачити запровадження низки інструментів, спрямованих на

подолання існуючих бар'єрів та орієнтованих на максимальне використання потенціалу, наявного в цьому сегменті двостороннього співробітництва між Україною та Польщею. Зокрема, це стосується:

1. Узгодження «Державної стратегії регіонального розвитку України до 2015 року» (затвердженої Постановою Уряду № 1001 від 21 липня 2006 р.) із стратегіями регіонального розвитку на цей же період, насамперед, в частині заходів щодо активізації процесів європейської інтеграції, розвитку міжрегіонального і транскордонного співробітництва. Доцільно також врахувати у стратегіях регіонального розвитку областей України пріоритетні напрями та галузі, визначені у Національній стратегії регіонального розвитку Польщі на 2007-2013 рр. для конкретних воєводств, з метою обрання оптимальних регіонів-партнерів для ефективного міжрегіонального українсько-польського співробітництва.

2. Удосконалення інституційного забезпечення міжрегіонального українсько-польського співробітництва, підвищення ефективності роботи українсько-польської Міжурядової Координаційної Ради з питань міжрегіонального співробітництва (МКРМС), розробки механізму реалізації її рішень на загальнодержавному та регіональному рівнях. На VIII засіданні МКРМС, яке відбулося 27-28 жовтня 2009 р. в м.Варшаві, сторони досягли домовленості щодо будівництва п'яти нових пунктів пропуску на українсько-польському державному кордоні, підготовки пілотного проекту адміністративно-територіальної реформи на базі Львівської області України, розробки окремої операційної програми Європейської Комісії для транскордонного регіону Карпат, розробки двох стратегічних документів в сфері міжрегіонального співробітництва під загальною координацією Комісії МКРМС: актуалізованої «Стратегії українсько-польського міжрегіонального та прикордонного співробітництва» та українсько-польського «Дослідження просторового облаштування територій вздовж українсько-польського кордону». Ці заходи та документи є базовими в процесі інституціоналізації міжрегіонального українсько-польського співробітництва.

3. Започаткування у прикордонних з Польщею областях України низки пілотних проектів з розвитку підприємництва та венчурного бізнесу. Метою цих проектів має стати активізація підприємницької діяльності мешканців прикордоння та переорієнтація ділової активності переважної їх частини з човникової торгівлі на роботу в інших секторах економіки, насамперед, у сфері послуг, агробізнесі, галузі народних промислів тощо. Це дозволить посилити інвестиційну складову українсько-польського міжрегіонального співробітництва та зменшити негативне зовнішньоторговельне сальдо між Україною та Польщею.

4. Формування в межах єврорегіонів «Буг» і «Карпати» спільних навчально-освітніх та наукових центрів, інноваційних кластерів і транскордонних технопарків з метою підвищення наукомісткості міжрегіонального українсько-польського співробітництва та ефективного використання наявного в західному регіоні інтелектуального і наукового потенціалу. Протягом останніх років відбулося формування низки науково-освітніх українсько-польських центрів, які успішно функціонують.

Таким чином, сучасні процеси українсько-польського міжрегіонального співробітництва супроводжуються перешкодами та проблемами його розвитку в умовах реалізації стратегії європейської інтеграції України, які проявляються в асиметрії та непропорційності параметрів зовнішньої торгівлі між регіонами України та Польщі, низькій інвестиційній активності регіонів та наукомісткості міжрегіональних програм і проектів. Стан українсько-польських відносин, підтримка Польщею інтересів України в ЄС, взаємна зацікавленість у співпраці дозволяють визначити міжрегіональне співробітництво України та Польщі як форму реалізації моделі структурної інтеграції, що базується на поглибленні співробітництва в найбільш перспективних секторах.

КІР'ЯКУЛОВА С.І.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### ЧЛЕНСТВО УКРАЇНИ У СОТ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Членство в СОТ для будь-якої країни є необхідною умовою повноцінної інтеграції у світове господарство. Вплив на економіку України перебування в складі СОТ протягом останніх трьох років не набув системного характеру. Натомість переважали точкові впливи та заходи одностороннього характеру. Відтак уряд здійснював виконання взятих на себе зобов'язань щодо змін у торгівельній політиці, проте еквівалентного полегшення доступу вітчизняних товарів та послуг до зовнішніх ринків не відбулося. Наслідки світової фінансово-економічної кризи не дозволили Україні у короткостроковому аналізованому періоді відчутти повною мірою позитивний ефект від спрощення режиму торгівлі з країнами-членами СОТ. Кардинального покращення добробуту населення шляхом підвищення рівня зайнятості, доходів та доступності якісних товарів та послуг, що є головним індикатором ефективності інтеграційних процесів, в Україні також не відбулось. Рівень життя громадян залишається доволі низьким порівняно не лише з розвиненими країнами світу, але і з низкою країн колишнього Радянського Союзу.

Позитивний ефект від вступу до СОТ в даний час переважно пов'язаний з очікуваними довгостроковими якісними структурними зрушеннями в національній економіці. Так, позитивним наслідком отримання Україною членства в СОТ став початок переговорів з ЄС щодо укладання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, зокрема, щодо створення поглибленої зони вільної торгівлі. Крім того, підвищення рівня відкритості національної економіки, як наслідок набуття Україною членства у СОТ, зумовлює необхідність зростання конкурентоспроможності вітчизняного виробника та поліпшення інвестиційного клімату в державі. Цьому мають сприяти відповідні заходи державної структурної політики, зокрема, щодо заохочення інвестиційного та інноваційного розвитку, ресурсо- та енергозбереження, підвищення ефективності організації економічних процесів.

Модернізаційна роль СОТ полягає у стимулюванні економічних реформ в Україні: законодавства, сфери стандартизації та сертифікації, митних процедур тощо. Правила СОТ є базовими для торговельних відносин більшості країн світу та зокрема для України у процесі укладання угод про вільну торгівлю з ЄС та низкою інших країн; відтак членство у СОТ є чинником посилення гео економічного потенціалу України. У глобальному вимірі статус члена СОТ відкрив Україні нові інституційні можливості щодо поглиблення інтеграції до світової економіки, зокрема щодо участі у виробленні глобальних правил світової торгівлі, а також сприяв початку нового етапу співробітництва України зі стратегічними торговельними партнерами - Євросоюзом і країнами СНД. Ще до формального отримання Україною повноправного статусу члена СОТ, у 2008 р., почалися переговори про створення розширеної зони вільної торгівлі з ЄС (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement), які можуть завершитися до кінця 2011 р. Базисом цієї угоди є зобов'язання України, зафіксовані в Угоді про приєднання до СОТ. Отже, членство України у СОТ сприяє євроінтеграції України та інтеграції до інших торговельних об'єднань, які розглядають правила СОТ як базові.

Водночас приєднання України до СОТ дещо обмежує можливості автономної зовнішньоекономічної політики України на інших векторах економічної інтеграції. Наприклад, відсутність статусу членів СОТ у найбільш економічно розвинених країн СНД обмежує можливості щодо економічної інтеграції України у рамках ЄСП і Митного союзу Росії, Білорусії та Казахстану. Таким чином членство у СОТ створило для України певні рамки, порушення яких призведе до додаткових витрат у разі порушення Україною взятих на себе зобов'язань.

Проте, вплив членства СОТ на якісні характеристики зовнішньоекономічної позиції України є обмеженим. Про це свідчать наступні чинники.

По-перше, приєднання України до Світової організації торгівлі практично не мало впливу на обсяги торгівлі з членами СОТ, зокрема з країнами ЄС. Питома вага європейського регіону у зовнішній торгівлі України поступово зменшувалася протягом 2008 – 2010 рр., що засвідчило уразливість торговельних партнерів з розвинутих країн до світової кризи, певне вичерпання потенціалу сформованої моделі торгівлі Україна-ЄС (в основному ця модель сформувалася у період 2000-х років), запровадження дискримінаційних обмежувальних процедур всупереч ліберальній доктрині СОТ, наявність об'єктивних передумов до переорієнтації торговельних відносин національних господарюючих суб'єктів під час кризи на країни, які зберегли позитивну економічну динаміку та характеризувалися схожими рівнями економічного, технологічного розвитку та однаковим характером формування конкурентних переваг на міжнародних ринках; це стосується передовсім країн СНД (що не є членами СОТ). В результаті Україна не отримала бажаних вигід від доступу на ринки розвинених країн, проте і не мала значних втрат, про які попереджали негативно налаштовані щодо СОТ експерти.

По-друге, три роки членства України в СОТ, фактично, зміцнили чинну зовнішньоторговельну модель України, що характеризується перевагами ресурсного характеру, доповнивши її позиціонуванням України на світових ринках як провідного постачальника сільськогосподарської продукції. Україна не зазнала суттєвого впливу щодо покращення структури експортної пропозиції: високий рівень товарної концентрації експорту не тільки знизився, але навіть дещо зріс; без змін залишилися також і відповідні індикатори низької диверсифікації та низької технологічності експорту. На даний час експортоорієнтована та малодиверсифікована модель національної економіки має відносно кращі показники, ніж, наприклад Російська Федерація (що є крупним постачальником на світові ринки енергетичної сировини та низки товарів, що конкурують з аналогічними українськими), та значно гірші показники, ніж конкуренти з країн, що розвиваються.

По-третє, сучасна зовнішньоекономічна позиція України має певний потенціал зростання, обумовлений значним скороченням експортоорієнтованого виробництва у 2009 році, залученням нових виробничих потужностей аграрного комплексу внаслідок проведення структурних реформ у галузі та зростання зовнішнього попиту на продовольство. Потенціал членства в СОТ в аспекті експансії на зовнішні ринки практично вичерпано переважно через чинник протекціонізму та високої конкуренції на традиційних для України ринках. Водночас невикористаним потенціал членства в СОТ залишається в аспекті внутрішніх реформ: гармонізації законодавства, що відкриє доступ на ще закриті товарні ринки для українського експорту (актуально для ринків продовольства); структурні та інституційні реформи, що сприятимуть інтенсифікації економічного розвитку країни.

По-четверте, прогнози, що передували вступу у СОТ, щодо впливу участі України в СОТ на розвиток національної економіки значною мірою не підтвердились через низку факторів, найбільш значним з яких був чинник фінансово-економічної кризи; номінально найбільшу вигоду у період набуття членства України у СОТ отримала аграрна галузь, експорт якої збільшився більш ніж вдвічі; водночас внесок лібералізації

торговельного режиму за правилами СОТ виглядає менш значущим поруч з світовою продовольчою кризою та значним ростом попиту на продовольчі ресурси у світі.

По-п'яте, експортоорієнтована відкрита модель вітчизняної економіки найбільшою мірою залежить від кон'юнктури світових ринків металопродукції, хімічних виробів, сільськогосподарської продукції та енергоносіїв, а також від стану регіональних ринків (СНД) машинобудування. Відтак без поглиблення модернізаційних реформ, що сприятимуть переходу до інвестиційної моделі зростання українська економіка розвиватиметься переважно під впливом зовнішньоекономічних ділових циклів та періодичних валютно-фінансових криз, що супроводжуватимуть різкі зміни торговельного та/або платіжного балансу.

Отже, Україна має як позитивні, так і негативні наслідки вступу до СОТ. З одного боку членство у СОТ сприяє повноцінній інтеграції у світову економіку, стимулюючи підвищення конкурентоспроможності національної продукції та покращення інвестиційного клімату країни, з іншого боку - обмежує ефективне проведення самостійної зовнішньоекономічної політики.

#### Література:

1. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період [аналітична доповідь] / Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2011. – 72 с.
2. Духневич А.В. Результати членства України у СОТ / А. Духневич. Національний вісник. – Львів: Львівський національний університет внутрішніх справ. – 2011. – 8 с.

КОВАЛЬОВ С.,  
студент 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к. е. н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### СНД У СИСТЕМІ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ УКРАЇНИ

Геоелекономіка - це наука про стратегію економічного розвитку в багатовимірному комунікаційному просторі під впливом зовнішніх і внутрішніх викликів, що забезпечує високу якість життя в даному місці і соціальному часі. Геоелекономіка забезпечується геоелекономічною стратегією. Геоелекономічна стратегія - мистецтво досягнення політичних цілей переважно довгостроковими економічними методами перерозподілу ресурсів і світового доходу, створенням конкурентоспроможних регіональних умов господарювання. Транскордонне пересування товарів часто передує міжнародним міграціям капіталу і робочої сили. Для останніх необхідно створення регіональних умов господарювання або ринків факторів виробництва. Недостатньо оголосити про точки зростання з преференційним режимом, необхідна наявність сукупності конкурентоспроможних місцевих умов господарювання.

Реалізація міжнародної економічної діяльності України з країнами СНД базується на основі певних чинників: географічних, економічних, наукових, соціальних, політичних, правових.

Міжнародна економічна діяльність України з країнами СНД складається з певних аспектів співробітництва – зовнішньої торгівлі, інвестиційної діяльності, створення та функціонування спільних підприємств, реалізації спільних проєктів в науковій сфері та ін. З 2011 року Україна планує поглибити співробітництво з країнами СНД в транспортній сфері. Все це спричинене необхідністю подальшого економічного розвитку країни для вступу до інтеграційних об'єднань, що мають вищий, ніж СНД, рівень соціально-економічного розвитку, як Європейський Союз. Співробітництво з країнами СНД підвищує рівень економічного розвитку України та допомагає поступово розвивати двохвекторну модель розвитку національної економіки в системі міжнародної економічної діяльності.

У 2000 – 2009 рр. відбулись значні зміни в питомій вазі СНД в сфері експортно-імпорتنих операцій в зовнішній торгівлі товарами з Україною: з 30,6% у 2000 р. до майже 34% в експорті (13473 млн. дол. ) та з 57,5% до 43% в імпорті (16693 млн. дол. США) , тобто Україна експортує менше своєї продукції і збільшила обсяги ввезених саме з цих країн товарів, як це наведено в табл. 1.

Таблиця 1

#### Обсяги експорту-імпорту товарів у 2000-2009 рр., млн. дол. США

	Експорт		Імпорт	
	Всього	Країни СНД	Всього	Країни СНД
2000	14572,5	4459,7	13956	8029,6
2001	16264,7	4639	15775,1	8821
2002	17957,1	4320,1	16976,8	8952,4

2003	23066,8	5942	23020,1	11468,4
2004	32666,1	8409,4	28996,8	15189,2
2005	34228,4	10531,1	36136,3	16988,3
2006	38368	12351,1	45038,6	20112,3
2007	49296,1	18087	60618	25469,3
2008	66967,3	23166,3	85535,3	33377,8
2009	39695,7	13472,9	45433,1	19692,6

Середні щорічні темпи приросту експорту та імпорту товарів у 2001-2009 рр. складають: всього по Україні – 13,34% та 15,9% відповідно – експорт та імпорт, питома вага країн СНД у показниках – 14,82% та 11,87% відповідно. Тобто кожного року обсяги показників збільшувались, як це наведено в табл. 2. І лише у 2002 р. частка експорту країн СНД зменшилась на 3,13% порівняно з 2000 р. Середні щорічні темпи росту склали 92-94%, у 2009 р. показник зменшився до 53-59% порівняно з попереднім роком. Абсолютний приріст в середньому склав від 1001 до 3497 млн. дол. США за вказаний період. У 2002 та 2009 рр. спостерігались від'ємні значення абсолютного приросту. Абсолютне значення 1% приросту в середньому за 2000-2009 рр. було від 102 до 325 млн. дол. США.

Таблиця 2

**Обсяги експорту-імпорту послуг у 2000-2009 рр., млн. дол. США**

	Експорт		Імпорт	
	Всього	Країни СНД	Всього	Країни СНД
2000	3486,8	2136,8	1150,9	213,2
2001	3544,4	2146,9	1147,5	230,6
2002	4055,3	2421,4	1191,6	292,7
2003	4248	2302,7	1458	333,3
2004	5307,9	2497,3	2058,6	399,1
2005	6134,7	2815,5	2935	509,3
2006	7505,5	3409,9	3719,4	690,4
2007	9038,9	3666,3	4980,6	799,8
2008	11741,3	4245,5	6468	1058
2009	9598,3	3826,6	5173,5	787,2

Міжнародна економічна діяльність України з країнами СНД має певні проблеми в гео економічному аспекті. Для активізації економічних відносин з членами цього інтеграційного об'єднання потрібно поглиблювати вже існуючі напрями діяльності, інвестувати в перспективні комерційні проекти, аналізувати статистичну інформацію, що окреслює ситуацію в країнах, що беруть участь в програмах та проектах СНД та ін.

Україна в нинішніх умовах долає наслідки економічної кризи, як і інші країни СНД. Україна з країнами дальнього зарубіжжя входить в партнерські взаємовідносини в основному як сировинний придаток з різних суб'єктивних та об'єктивних причин. Експорт машино-технічних товарів у загальному балансі становить 10 – 20%, а рівень експорту готової продукції у світі понад 50%. Основними напрямками зовнішньоекономічної діяльності України має стати подальше поглиблення торгово-економічного співробітництва з республіками колишнього Союзу, нині членами СНД.

Література:

1. Дергачев В.А. Геоэкономика Украины / Дергачев В. А. — Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2002. – 244 с.
2. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / Ю. Г.Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В.Макогон та ін.– К.: Центр навч. літератури, 2004. – 672 с.
3. Геополітика: Україна в міжнародних відносинах: [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/759/>
4. Державний комітет статистики України. Статистична інформація: [Електронний ресурс]-Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>



## ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА РУМУНІЇ

Одним з основних пріоритетних напрямків зовнішньоекономічного співробітництва є українсько-румунський напрямок. Це зумовлено багатьма факторами, насамперед спільним кордоном та можливостями налагодження взаємовигідної економічної, політичної співпраці. Країни посідають виключне військово-стратегічне положення, ключову роль у якому відіграє Бессарабсько – Придністровський регіон, де існує потенціал від співробітництва у сфері євроатлантичної інтеграції та до формування спільноти безпеки в регіоні Північного Причорномор'я.

Розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Румунією протягом останніх років характеризується тенденціями, які пов'язані зі вступом Румунії до ЄС, розширенням споживання в обох країнах, розміщенням в Румунії потужних підприємств відомих європейських та світових компаній, стратегії яких передбачають, зокрема, присутність на ринках України.

Протягом 2005 – 2009 років між країнами розвивався активний економічний діалог. Річний двосторонній товарообіг за цей період зріс майже у 3,3 рази, при цьому український експорт збільшився в 1,8 рази, імпорт румунських товарів та послуг – у 7,3 рази. Проте на початку 2010 року у зв'язку із негативним впливом світової економічної кризи, спостерігався спад обсягів товарообігу між Україною та Румунією [1].

За даними Національного інституту статистики Румунії станом на 31.12.2009 р. загальний обсяг товарообігу між Україною та Румунією склав 813 млн. дол. США, з якого експорт - 325,8 млн. дол., імпорт – 487,2 млн. дол., позитивне сальдо на користь Румунії становило 161,4 млн. дол. У порівнянні з аналогічним періодом 2008 року в цілому товарообіг зменшився на 59,2%, з якого експорт зменшився на 57,8 %, а імпорт зменшився на 60,1%.

Розбіжність у статистичних даних пояснюється різними методиками розрахунку даних щодо експорту та імпорту, які застосовується в Румунії та Україні [2].

Внаслідок суттєвого негативного впливу світової фінансової кризи на економіку двох країн, протягом останніх років спостерігалось значне скорочення обсягів румунського експорту до України, зокрема у 7,5 разів (з 186,69 млн. дол. США у 2008 р. до 24,78 млн. дол. США у 2009 р.) автомобілів та комплектуючих, у 3,3 рази (з 689,578 млн. дол. США до 207,959 млн. дол. США) мінеральну сировину, у 2,6 рази (з 52,818 млн. дол. США до 20,086 млн. дол. США) виробів з пластмас, каучуку та супутніх матеріалів, у 1,5 рази (з 58,515 млн. дол. США до 37,988 млн. дол. США) продукції хімічної промисловості, у 1,4 рази (з 126,204 млн. дол. США до 91,26 млн. дол. США) електричних машин та обладнання. В цілому зменшення обсягів румунського експорту до України спостерігався за всіма товарними позиціями [3].

Тенденції експорту до Румунії української продукції свідчать, що за базовими позиціями українського експорту також спостерігався значний спад, який спричинено значним зменшенням попиту на румунському ринку на сировинну продукцію, металопрокат та мінеральні добрива українського походження. Так, за 2009 рік зменшено обсяги експорту хімічної продукції у 6,1 разів (з 74,594 млн. дол. США у 2008 р. до 12,209 млн. дол. США), електричних машин та обладнання у 3 рази (з 22,384 млн. дол. США до 7,354 млн. дол. США), металопродукції у 2,5 рази (з 440,343 млн. дол. США до 178,0 млн. дол. США), мінеральної сировини у 1,9 рази (з 105,51 млн. дол. США до 54,779 млн. дол. США) [3].

Незважаючи на це 18 лютого 2009 року було ратифіковано угоду Кабінетом Міністрів України та Урядом Румунії про економічне, промислове, наукове та технічне співробітництво і вже 17 березня 2009 року закон набрав чинності. Сторони домовились про заохочування двостороннього співробітництва в сферах, що становлять інтерес, а саме в економічному, промисловому, науковому та технічному секторах. Договірні Сторони створять Українсько-Румунську Спільну комісію з питань економічного, промислового, наукового та технічного співробітництва [4].

Слід зазначити, що починаючи з кінця минулого року у двосторонній торгівлі спостерігається позитивна динаміка. За даними Міністерства економіки, торгівлі та ділового середовища Румунії станом на 31.01.2010 р. загальний обсяг товарообігу між Україною та Румунією становив 56,46 млн. дол. США, з якого експорт - 26,22 млн. дол., імпорт – 30,24 млн. дол., позитивне сальдо на користь Румунії становить 4,2 млн. дол. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року в цілому товарообіг збільшився на 20,7% [4].

На сьогодні серйозними перешкодами, що заважають зростанню обсягів українського експорту до Румунії є низький рівень застосування сучасних механізмів оплати за поставлену продукцію, з використанням банківських інструментів гарантування платежів та їх відповідного відтермінування, а це є практично правилом роботи на ринку Румунії. Багато компаній відмовляються від української продукції саме з причин необхідності здійснення передоплати, купуючи при цьому дорожчу продукцію власного виробництва або з країн ЄС.

Негативно відбивається на експортних можливостях середнього бізнесу України проблема відшкодування експортного ПДВ, відсутність необхідних сертифікатів якості, незначна участь у виставках та презентаціях[2].

Налагоджуючи відносини з сусідніми країнами, серед яких і Румунія, Україна зможе підвищувати конкурентоспроможність власного виробництва і відкрити нові можливості переймання досвіду співпраці, зокрема у сфері торговельно-економічного співробітництва.

Розвиток та удосконалення потенціалу торговельно-економічного, геостратегічного та політичного українсько-румунського співробітництва на засадах добросусідства, обопільної довіри та поваги до інтересів кожної із сторін, конструктивізму та взаємовигідного партнерства є важливими факторами у справі забезпечення та зміцнення стабільності, безпеки та співробітництва як у регіоні, так і в Європі.

Література:

1. Максименко І. В. Українсько-румунські відносини у контексті розширення ЄС на Схід / І. В. Максименко // «Стратегічні пріоритети». – 2008.- №3(8). – С.225-232.

2. Непростое соседство. Схожие проблемы на большинство проблем определяют позитивный характер развития украинско-румынских отношений / Ю. Малько // День. – 2007. – 15 марта. – С.1–3

3. Торговельно-економічні відносини між Україною та Румунією [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig\\_za\\_stat/rom/3924.html](http://ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_za_stat/rom/3924.html). – Назва з екрану.

4. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Румунії про економічне, промислове, наукове та технічне співробітництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=642\\_052](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=642_052). – Назва з екрану.

КУДРЯШОВА В.І.,

студентка 3 курсу

спеціальності «Міжнародні відносини»

НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач

кафедри міжнародної економіки

Маріупольського державного університету

#### НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ (СОТ)

В останні роки все більше значення набуває міжнародна економічна інтеграція. Однією з найбільш відомих і авторитетних міжнародних організацій є СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ (СОТ). СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ (СОТ) (World Trade Organization) – міжнародна організація, створена в 1995 році з метою лібералізації міжнародної торгівлі і регулювання торгово-політичних відносин держав-членів. СОТ є наступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка була укладена у 1947 році і протягом майже 50 років фактично виконувала функції міжнародної організації. СОТ відповідає за розробку та впровадження нових торговельних угод, а також стежить за дотриманням членами організації всіх обов'язків, підписаних більшістю країн світу і ратифікованих їх парламентами. СОТ будує свою діяльність виходячи з рішень, прийнятих у 1986-1994 роках в рамках Уругвайського раунду і більш ранніх домовленостей ГАТТ. Обговорення проблем і прийняття рішень з глобальних проблем лібералізації і перспектив подальшого розвитку світової торгівлі проходять у рамках багатосторонніх торговельних переговорів (раундів).

Завданням СОТ є не досягнення якихось цілей або результатів, а встановлення загальних принципів міжнародної торгівлі. Робота СОТ, також як і ГАТТ до нього, опирається на основні принципи, серед яких:

- Рівні права. Усі члени СОТ зобов'язані надавати всім іншим членам найбільшого сприяння в торгівлі (НБТ). Режим НБТ означає, що преференції, надані одному з членів СОТ, автоматично поширюються і на всіх інших членів організації;

- Взаємність. Усі поступки в ослабленні двосторонніх торговельних обмежень повинні бути взаємними;

- Прозорість. Члени СОТ повинні повністю публікувати свої торговельні правила і мати органи, відповідальні за надання інформації іншим членам СОТ.

Україна стала 152-м членом Світової організації торгівлі (СОТ), успішно завершивши багаторічний переговорний процес. У членстві України в торговельній організації є прихильники і противники. Вступ до СОТ істотно вплинув на промисловість України. У першу чергу це стосується металургійної, хімічної, легкої та деревообробної галузей, машинобудівної промисловості, зокрема електронної, електротехнічної, авіа-та суднобудівної. Найбільший позитивний ефект вже отримують експортоорієнтовані виробництва: металургійна, хімічна і текстильна галузі промисловості. Негативний вплив зазнали окремі галузі машинобудування, меблева та деревообробна промисловість.

Також слід зазначити, що членство України в СОТ зумовило прискорення ринкової трансформації аграрного комплексу, який у довгостроковій перспективі матиме незаперечні позитивні наслідки. Членство у СОТ значить запровадження прозорих та однакових для всіх учасників ринку умов господарської діяльності і конкуренції. Це, безумовно, призводить до зростання ділової активності та зростання іноземних інвестицій. Як свідчить досвід країн Центральної Європи, зростання іноземних інвестицій після вступу до СОТ становить від 50% до 200%.

До основних позитивних наслідків приєднання України до СОТ можна віднести зростання обсягів експорту. Таке зростання є наслідком зменшення тарифних і нетарифних обмежень для українських товарів на світових ринках і витрат на транспортування товарів національного походження, враховуючи свободу транзиту товарів територією країн — членів СОТ.

Іншим позитивним моментом є те, що вітчизняні підприємства стали учасниками міжнародної торгівлі на більш стабільних і передбачуваних умовах, маючи при цьому доступну інформацію щодо законодавства та правил у галузі торгівлі в інших країнах. Внаслідок таких умов поширюються на вітчизняні підприємства принципи, норми і стандарти СОТ, завдяки яким збільшуються іноземні інвестиції в економіку держави. Крім того, вітчизняні виробники отримують полегшений доступ до світових ринків товарів, послуг, технологій та капіталів, а іноземні компанії — до ринків збуту в Україні. Все це є додатковим стимулом для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і впровадження ними новітніх технологій.

Членства в СОТ — практичний крок на шляху до європейської інтеграції, завдяки чому набуває розвитку торговельно-економічні стосунки України з країнами Центральної, Східної та Західної Європи і країнами Балтії.

Зі вступом України до СОТ пов'язані також негативні наслідки. Зменшення тарифних й нетарифних обмежень, які застосовуються для захисту внутрішнього ринку, з одночасним скороченням державної підтримки для окремих галузей національної економіки (сільське господарство, автомобілебудування). Внаслідок цього вітчизняні підприємства в багатьох випадках вимушені діяти в умовах жорсткої конкуренції. Крім того, лібералізація торговельного режиму України збільшує залежність національної економіки від стану світової економіки.

На підставі наведених вище фактів, загальний висновок здається очевидним — ніякого дива, так само як і колапсу для вітчизняної економіки після вступу до СОТ не відбулось, а навіть за кількістю та значимістю для України переважають позитивні наслідки приєднання до СОТ.

Література:

1. Основні принципи регулювання міжнародних торговельних відносин: угода ГАТТ / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19128>
2. Мета створення та основні напрямки діяльності Всесвітньої торгової організації (ВТО) / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.refine.org.ua/pageid-4947-1.html>
3. Україна та ВТО: чи слід поспішати? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://info-works.com.ua/all/mijnarodna\\_ekonomika/1779.html](http://info-works.com.ua/all/mijnarodna_ekonomika/1779.html)

МАЛАКУЦКО Н.С.,  
студентка 2 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТКАЧЕНКО К.І., асистент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Антикризове регулювання — це процес, за допомогою якого здійснюється вплив держави на економіку з метою скорочення строків і зменшення глибини кризи, а також пом'якшення його негативних соціально-економічних наслідків. Державне антикризове регулювання виконує наступні функції: вироблення заходів стабілізації економіки під час кризових потрясінь; захист ключових підприємств, що перебувають у стратегічно важливих галузях, від кризових процесів, що протікають в економіці.

Вперше антикризове регулювання на державному рівні проводилося в США під час Великої депресії 1930-х років за наступними напрямками: фінансування й субсидування корпорацій, що опинились на межі банкрутства; примусове картелювання підприємств; державне регулювання кризового сільського господарства; організація суспільних робіт і видача допомоги з безробіття. Надалі державне регулювання еволюціонувало від антикризового до антициклічного.

Цілеспрямоване державне антициклічне регулювання в сполученні з довгостроковим прогнозуванням стає постійним фактором циклічного розвитку виробництва, переплітаючись зі стихійними законами ринку. Антициклічні заходи держави проводяться за двома основними напрямками:

- ✓ бюджетне (варіювання обсягу державних закупівель, оплати праці державних службовців, обсягу державних капітальних вкладень, величини трансферних платежів, податкових ставок, правил і норм амортизації основного капіталу),
- ✓ кредитне (зміна дисконтної ставки позичкового відсотка — ставки рефінансування, зміна норм обов'язкового резервування для комерційних банків, випуск або викуп державою короткострокових фінансових зобов'язань, кількісні обмеження кредиту, зміна умов споживчого, іпотечного й біржового кредиту).

Для ринкової економіки характерна циклічність економічного руху, що характеризується періодичними злетами й падіннями ринкової кон'юнктури. У сучасній економічній літературі цикли інтерпретуються як періодичні зміни підвищуючих і понижуючих тенденцій у виробництві.

Фаза кризи виступає як найбільш складний і суперечливий період у динаміці будь-якої системи, що характеризується порушенням сформованої рівноваги. Вона характеризується або переходом системи в якісно новий стан, або її загибеллю й заміною іншою системою. Фаза кризи звичайно визначається як абсолютне скорочення головних циклічних показників – суспільного продукту й промислового виробництва.

Депресія характеризується як період післякризового застою, коли ВВП перебуває між мінімальною точкою кризового падіння й половиною відстані від її до максимальної точки підйому, досягнутого в минулі роки. У фазі пожвавлення обсяг продукції росте до мінімальної точки попереднього підйому, у фазі підйому вона перевищує передкризовий максимум у попередньому циклі. У будь-якій фазі можуть зустрічатися короткочасні припинення переважні в ній типу руху.

Антикризове регулювання припускає аналіз зародження й протікання циклічних процесів, а також вироблення спеціальних антикризових стратегій для пом'якшення наслідків криз. Основними завданнями антикризового регулювання є пом'якшення кризових процесів і використання кризи як стартової точки для нового витка розвитку економічної системи.

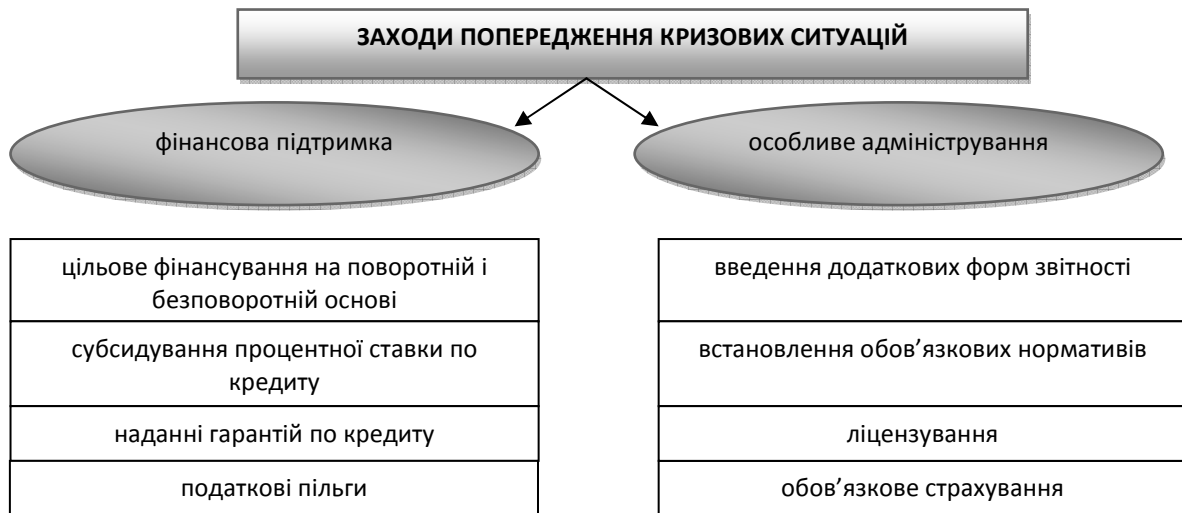
До функцій антикризового регулювання відносяться: передкризове регулювання, регулювання в умовах кризи, регулювання процесів виходу із кризи, стабілізація нестійких ситуацій (забезпечення керованості), мінімізація втрат й втрачених можливостей, своєчасне прийняття рішень.

Кожна із перелічених функцій має свої особливості, але у своїй сукупності вони характеризують антикризове регулювання в цілому як безперервний процес, що потребує наукового підходу до формування всіх його етапів з огляду на властивості економічної системи та на необхідність забезпечення сталого розвитку економіки.

Антикризова політика держави реалізується на трьох рівнях:

- підтримка конкурентоздатності основних галузей економіки;
- попередження й недопущення криз в економічно- і соціально- значимих сферах, таких як банківський бізнес або сфера суспільного транспорту;
- зменшення негативних наслідків банкрутства підприємств, максимально повне задоволення інтересів їх співробітників і кредиторів.

У сферах, що мають особливе значення для економічного й соціального життя, держава застосовує спеціальні заходи попередження кризових ситуацій, які зображені на рис.1.



**Рис. 1. Заходи попередження кризових ситуацій**

В антикризовому регулюванні економіки в умовах світової економічної кризи вирішальне значення має побудова ретельно продуманої стратегії економічного розвитку. Необхідний початковий етап у розробці такої стратегії – комплексна й своєчасна діагностика стану економіки.

Одна з найбільш значимих рис системи стратегічного управління, якій на сьогоднішній день також не приділяється достатньої уваги, є її здатність до самонавчання, заснована на вивченні й обробці попереднього досвіду. Не викликає сумнівів, наприклад, те, що глибокий і всебічний аналіз результатів проведення ринкових перетворень у світовій та вітчизняній економіці міг би істотно підвищити якість і результативність заходів державного регулювання в умовах світової економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р.

Державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного й соціального збитку, викликаного дією світової економічної кризи. При цьому важливо відзначити, що руйнування неефективних підприємств є найважливішим чинником ринкової економіки, що забезпечує її зростання і розвиток.

Отже можна зазначити, що вирішальне значення в антикризовій політиці має побудова ретельно продуманої стратегії економічного розвитку, комплексна й своєчасна діагностика стану економіки.

Література:

1. Ковальчук В.М. Макроекономіка: теоретичний аспект / В.М. Ковальчук. - Тернопіль: Астон, 1996.- 260с.
2. Пабат А. Світова енергетична та глобальна економічна криза / А. Пабат.// Економіст. - № 2. - 2009. - С. 20-35.
3. Фесенко М. Глобальна економічна криза: причини та наслідки / М.Фесенко. // Зовнішні справи. - №12. - 2008. - С. 26-34.

РУДЕНКО М.Б.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЧЕС

Важливим компонентом гео економічної моделі України є її участь у субрегіональних інтеграційних проєктах. Одним із таких проєктів є Організація Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС), яка націлена на багатобічну взаємодію в торговій, інвестиційній та в інших сферах соціально-економічного буття.

До ЧЕС входять 11 країн - Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна, а ряд країн мають у цій організації статус спостерігача. Так, крім основних країн — членів цього блоку із сукупним населенням більш ніж 320 млн осіб, у ролі спостерігачів у роботі ЧЕС беруть участь Австрія, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина і Туніс, а також інші країни, що збільшує потенціал співробітництва. Усього до діяльності ЧЕС у тій або іншій формі виявляють інтерес близько 30 держав.

Ідея налагодження інтенсивної міжнародної кооперації в басейні Чорного моря пов'язана з досвідом багатовікової торгівлі між народами, які його населяють. Отже, можна сказати, що хоча ЧЕС і була створена порівняно нещодавно, вона є історичним відображенням об'єктивного та природного взаємного тяжіння країн регіону до активної економічної взаємодії. Можна також констатувати, що проєкт ЧЕС фактично став своєрідною альтернативою втраченим або нереалізованим коопераційним механізмам.

На першому етапі становлення механізму ЧЕС безумовним ініціатором та рушійною силою співробітництва виступила Туреччина. Безумовно, для цієї країни має значення й міркування реалізації значного потенціалу торгівлі, виробничої кооперації, інвестиційної взаємодії та інших форм співробітництва з метою динамізації господарського розвитку та створення кращих передумов інтеграції до Євросоюзу.

Дещо схожі міркування, що і для Туреччини — прагматичне та геополітичне значення чорноморської регіональної інтеграції, використання «чорноморської карти», яка може навіть збільшити своє значення в разі хоча б невеликого зближення ЧЕС та ЄС, - мають значення і для України.

Роль України в процесі формування ідеології співробітництва та структури ЧЕС також була помітною. Причин цього було декілька: передусім Україна прагнула компенсувати колапс гео економічного простору, до якого спричинився розвал блоку РЕВ та СРСР та який висував як політичні, так і конкретні економічні завдання налагодження нових механізмів співпраці. Крім того, слід зважити на те, що наша держава органічно належить до культурно-історичного, географічного та господарського простору Причорномор'я, відтак вона не тільки має можливість брати участь у різнобічній кооперації, а й фактично наслідують традиційним алгоритмам київськоруської, стародавньоукраїнської геополітики. Відтак створення режиму вільного руху товарів і послуг, налагодження кредитно-фінансової взаємодії, розвиток інфраструктури бізнесу, галузевих відтворювальних систем, транспортних комунікацій органічно відповідають цілям національного самоствердження України.

Реальним наповненням проєкту ЧЕС стає створення сприятливого режиму для розвитку багатобічного механізму співробітництва, поступове впровадження інститутів сприяння торгівлі товарами та послугами, руху капіталів, робочої сили, розв'язання екологічних проблем.

Згідно зі статутними та базовими політичними документами проєкт ЧЕС являє собою:

- регіональне економічне об'єднання, до якого входять країни відповідно до географічного принципу;
- поліфункціональну структуру, метою якої є сприяння співробітництву в різних сферах економіки — торгівлі, інвестицій, банківського обслуговування та ін., а також у сферах охорони навколишнього середовища, зовнішньої політики, правотворчості;

➤ відкрите об'єднання, яке, з одного боку, може еволюціонувати в якісному плані (наприклад, передбачається можливість запровадження взаємного режиму вільної торгівлі, вільних портів), так і кількісно, розширюючись із прийняттям нових членів;

➤ об'єднання як державних, так і підприємницьких структур, інститутів сприяння реалізації макро- та мікроекономічних цілей.

Реалізація поставлених цілей вимагає комплексних організаційно-економічних, політичних зусиль, задіяння потенціалу макrorівня регулювання та потенціалу комерційних структур. У технічному плані передбачається створення найсучаснішої транспортно-виробничої інфраструктури, усієї системи комунікацій та зв'язку, банківської, кредитно-фінансової системи. Відтак ідеться про міжнародні плани створення в регіональному масштабі умов для розвитку торгівлі, національної спеціалізації у сферах обробної промисловості, сільського господарства та харчової промисловості, науки і техніки, енергетики, видобутку і перероблення мінеральної сировини, а також для рекреаційного бізнесу та туризму, забезпечення кращої охорони навколишнього середовища.[4]

Основними організаційними структурами ЧЕС, які здійснюють загальну координацію та регулювання процесу співробітництва, є:

➤ Рада голів держав та урядів;  
➤ Парламентська Асамблея ЧЕС (ПАЧЕС) зі своїми органами (Генеральною Асамблеєю, Постійним Комітетом, Бюро, Міжнародним секретаріатом ЧЕС із штаб-квартирою в Стамбулі, Комітетом з основних напрямів діяльності ПАЧЕС);

➤ Рада міністрів іноземних справ країн-учасниць та її органи (Постійний міжнародний секретаріат та Робочі групи з конкретних проблем);

➤ Рада ЧЕС з питань підприємництва зі своїми органами (Секретаріатом Ради та консультантами при Раді з основних питань її діяльності);

➤ Чорноморський банк торгівлі та розвитку та його органи;

➤ Організація академічного, науково-технічного співробітництва країн ЧЕС та її органи (постійний комітет, робочі групи);

➤ Робочі групи, центри-філії зі спеціальних проблем співробітництва.

Крім центральних політичних органів, вагому роль у структурі ЧЕС відіграє Чорноморський банк торгівлі і розвитку, який розташовано в Салоніках (Греція). ЧБТР було засновано відповідно до угоди, що була підписана усіма 11-ма країнами - учасниками ЧЕС ще в 1994 р. Щоправда, реально Банк почав працювати в 1999 р. Банк покликаний обслуговувати процеси взаємної торгівлі, а також торгової взаємодії з партнерами поза межами країн-учасниць блоку, суб'єктів чорноморського співробітництва. Ефективна кредитно-фінансова система ЧЕС, до якої крім ЧБТР входять і деякі інші фінансово-кредитні організації, є необхідною для розвитку взаємного інвестування та залучення капіталів із третіх країн.

Щодо робочих груп ЧЕС, то тут слід зазначити, що реальні потреби здійснювати співробітництво в широко диверсифікованих формах зумовлюють інституційну «творчість» членів ЧЕС. Протягом останніх років це переважно відображається у створенні спеціальних інститутів, зокрема робочих груп, яких зараз налічується більше десятка. Такі групи сприяють взаємодії у сферах торгівлі та промислового співробітництва, сільського господарства, банківської справи і фінансів, транспорту, зв'язку, енергетики, науки і техніки, статистики, екології, рекреації, туризму.

Діяльність цих органів, як і широка активізація торговельно-економічного співробітництва на географічному просторі країн-членів, розглядається прибічниками ідеї чорноморської інтеграції як фактору сталого економічного розвитку, чинника розв'язання відповідними країнами завдань геополітики.

У цьому контексті зі сподіваннями, які покладає на ЧЕС Україна, збігаються й геоекономічні мотиви ряду інших країн, яким з різних причин не вдалося забезпечити для себе достатній простір економічного співробітництва. Так, неможливість для України та небажання для ЄС достатньо швидко розв'язати завдання створення з їх участю зони вільної торгівлі, економічна вага ЧЕС, як і СНД, для нашої держави зростає. Тому позачергова зустріч міністрів закордонних справ з участю міністрів економіки країн ЧЕС, яка відбулася 7 лютого 1997 р. у Стамбулі, де було підписано Декларацію про наміри створення Чорноморської зони вільної торгівлі, а також прийнято План дій з реалізації положень Декларації Московського самміту ЧЕС 25 жовтня 1996 р., мала, з погляду України, чимале значення. Взагалі, не дивно, що саме за головування України в ЧЕС — з квітня по жовтень 1997 р. почала особливо активно обговорюватися перспектива утворення зони вільної торгівлі країн — членів ЧЕС.

Роль України проявилася і під час роботи ялтинського саміту. Зокрема, 5 травня 1998 р. у Криму було прийнято важливі документи, які розвинули організаційну структуру механізму ЧЕС, у них було визначено ряд інституційно-правових засад побудови структури ЧЕС.

Серед спеціальних напрямів взаємодії в рамках ЧЕС можна відзначити координацію боротьби з організованою злочинністю, незаконним обігом наркотиків, контрабандою зброї тощо, співпрацю національних міністерств та служб з ліквідації наслідків стихійних лих і техногенних катастроф.

Актуальною проблемою як для України, так і інших країн - членів ЧЕС є радикальне підвищення ефективності служб комерційного інформування. У цьому зв'язку в рамках ЧЕС створено Координаційний центр з обміну статистичними даними й економічною інформацією.

Органи влади на місцях також беруть участь у системі співробітництва, забезпечуючи стикування політичних підходів та комерційних інтересів, інтересів окремих громад. Чорноморський клуб, який об'єднує близько двох десятків причорноморських міст, є прикладом подібної взаємодії. Україна представлена у клубі найбільшою кількістю міст порівняно до інших країн. Так, членами означеного клубу є Херсон, Одеса, Іллічівськ, Південний, Миколаїв, Маріуполь та Ялта.

Кардинальну значущість у системі чорноморської інтеграції набула кооперація на комерційному рівні - між суб'єктами економічного життя, які, власне, й покликані опосередковувати проекти співробітництва. Рада ділового співробітництва, а також інші об'єднання підприємців у рамках ЧЕС репрезентують комерційну складову системи інститутів цього регіонального об'єднання.

Змістом мікроекономічної взаємодії на теренах чорноморської інтеграції є, або потенційно можуть стати:

- поширення взаємної торгівлі, що означає збільшення обсягів збуту, додатковий потенціал виробничої спеціалізації та налагодження масштабного виробництва;
- формування механізмів міжнародного кооперування, спільного виготовлення складних, наукомістких виробів;
- реалізація спільних проектів щодо технологічного переобладнання традиційних застарілих виробництв країн-учасниць (для України - передусім металургійних, нафтопереробних підприємств);
- налагодження інформаційних банків та мереж з метою сприяння торговельному, інвестиційному співробітництву, кращому пошуку кооперантів;
- розвиток фінансових інститутів підтримки підприємств реального сектору;
- будівництво та спільна експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, зокрема відновлення або запровадження нових напрямів поромного сполучення (Іллічівськ-Варна, інших маршрутів між портами України та містами Болгарії, Грузії, Туреччини);
- співробітництво в агропромисловій сфері, розвиток харчової і переробної промисловості;
- спільні проекти щодо конверсії оборонної промисловості;
- розвиток сучасної системи телекомунікацій;
- налагодження ефективного механізму взаємних розрахунків, кредитів і страхування;
- співробітництво в процесах приватизації підприємств;
- розвиток малого і середнього бізнесу;
- спільні пошук і розробка паливних та сировинних родовищ;
- раціоналізація енерго- та ресурсоспоживання.[3]

Багатостороннє співробітництво в регіоні Причорномор'я будується відповідно до наявних економічних потенціалів країн — учасниць ЧЕС, потреб їх розвитку, закономірностей організації спільного економічного простору.

Першим офіційним документом, який відобразив ці основні передумови торговельно-інвестиційної, коопераційної, валютно-фінансової взаємодії, стала Декларація про створення Організації Чорноморського економічного співробітництва від 25 червня 1992 р. У ній визначалися цілі ЧЕС відповідно до тодішніх уявлень та напрацювань щодо цілей та можливостей цього об'єднання. Зокрема, називалися такі сфери багатостороннього співробітництва та практичні завдання:

1. транспорт і комунікації, включаючи їх інфраструктуру;
2. інформатика;
3. обмін економічною та комерційною інформацією, включаючи статистичні дані;
4. стандартизація та сертифікація продукції;
5. енергетика;
6. видобуток та перероблення мінерально-сировинних ресурсів;
7. туризм;
8. сільське господарство та агропромислове виробництво;
9. ветеринарний і санітарний захист;
10. рекреація, охорона здоров'я та фармацевтика;
11. наука і технології.

Розвиток практичних механізмів співробітництва поступово висував на порядок денний дедалі більше завдань, ініціатива постановки яких належала країнам, заінтересованим у конкретних проектах та у застосуванні конкретних інструментів взаємодії.

Специфіка експортної орієнтації України зумовлює особливий інтерес нашої держави до торгівлі металургійною продукцією (чорними та деякими кольоровими металами), хімічними виробами (добривами, нафтохімічними продуктами тощо), агропромисловою продукцією (м'ясом та виробами з м'яса, цукром, рибою, напоями алкогольними та безалкогольними).

Таким чином, в умовах нерозвинутості національної системи комерційної інформації велике значення для України має налагодження в чорноморському регіоні оперативного та ефективного поширення економічної інформації про товари, виробників та покупців, потенційних кооперантів, реципієнтів капіталів та інвесторів, створення сприятливих умов для бізнес-контактів.

#### Література:

1. Сколотяный Ю. Черноморский дебют / Ю. Сколотяный // Зеркало недели. -№46. -2007 г. - С.12-15.
2. Ложечко М.Н. ОЧЭС в интеграционных процессах: проблемы и пер-спективы /М.Н. Ложечко // Внешняя торговля.- 2006. -С.6-8.
3. Чорноморське економічне співробітництво: сутність проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uchebnik-besplatno.com/mirovaya-ekonomika-uchebnik/chornomorske-ekonomichne-spivrobotnitstvo.html>  
Новицький В.Є. Чорноморське економічне співробітництво в системі субрегіональних пріоритетів України [Електронний ресурс] / В.Є. Новицький, В.А. Хоманець // Національна бібліотека ім. Вернадського. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2008/BSEC\\_2008/Pages%20from%20tom2/0851.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2008/BSEC_2008/Pages%20from%20tom2/0851.pdf)

САВЧЕНКО Р.С.,  
студент ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БУЛАТОВА О.В., к.е.н., професор,  
проректор з наукової роботи, завідувач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄВРО-СЕРЕДЗЕМНОМОРСЬКОГО ПАРТНЕРСТВА

У 70-ті роки європейські країни перейшли до глобальної середземноморської політики (GMP), що розглядала країни Північного і Південного Середземномор'я як єдиний регіон. У 90-ті роки ці відносини вийшли на новий рівень після підписання у 1995р. Барселонської декларації про розвиток «Євро-середземноморського партнерства» (Євромед). Це була перша деталізована і всеосяжна стратегія ЄС у цьому регіоні, заснована на новому механізмі співпраці і розвиненій інституціональній базі. Вона включала в себе політичне співробітництво, створення зони безпеки в цьому нестабільному регіоні, а також фінансові, економічні, соціально-культурні та гуманітарні сфери партнерства. У 2008р. середземноморська стратегія ЄС отримала нове оформлення: Барселонський процес був «перезапущений» і перетворився в нову регіональну ініціативу - Союз для Середземномор'я (UfM), до якого увійшли всі країни-члени ЄС та 11 країн Південного Середземномор'я та Близького Сходу (Алжир, Єгипет, Йорданія, Ізраїль, Ліван, Мавританія, Марокко, Сирія, Туніс, Туреччина, ПНА), а також 5 європейських середземноморських держав, що не входять в Євросоюз - Албанія, Боснія і Герцеговина, Монако, Чорногорія і Хорватія) [2].

Таким чином, в даний час відносини ЄС із середземноморськими країнами регулюються відразу трьома взаємопов'язаними ініціативами, що поєднують багатосторонній та двосторонній підхід: Барселонський процес, політика сусідства і Союз для Середземномор'я, в яких намітився поступовий перехід відносин двох регіонів від співпраці до елементів інтеграції.

*Актуальність даної теми* обумовлена стрімкою активізацією відносин ЄС з країнами Середземномор'я (як постачальника сировини, дешевої робочої сили, доступних ринків збуту, особливо в умовах кризи, прагненням створити там зону стабільності та безпеки, вирішити проблеми міграції, поступово перейти від співробітництва до інтеграції двох регіонів). Формування нової моделі відносин ЄС з південно-середземноморськими країнами ґрунтувалося на більш конструктивній та всеохоплюючій концепції взаємозв'язків. Тема розвитку євро-середземноморських відносин та її окремих напрямів (Барселонський процес і співробітництво Євромед), вивчалася вітчизняними та зарубіжними дослідниками: роботи Ткаченко А.А., Ковальського Н.А., Рубинського Ю.І., Примакова С.М., Шеметенкова В.Г., Фундуліса Х., W. Wallace, I. Martin E. Lannon, P. Cardwell та ін.

*Метою роботи* є дослідження умов та перспектив партнерства Євромед та ЄС, розгляд наступних стратегій реалізації європейської моделі регіональної взаємодії з країнами Середземномор'я, детальний історичний аналіз процесу формування єдиного підходу європейського угруповання до південно-середземноморського регіону, заснованого на поєднанні багатостороннього та двостороннього форматів партнерства, а також дослідження переходу до таких форм інтеграції, як створення зони вільної торгівлі та митного союзу. Новий союз буде стимулювати багатостороннє і регіональне співробітництво, яке має доповнити двосторонні відносини ЄС з країнами-партнерами, що здійснюються в рамках угод про асоціацію. Це також стосується і планів дій європейської політики сусідства. Ініціатива ЄС має надати нового імпульсу Барселонському процесу.

Основні напрями взаємовідносин ЄС та країн Середземномор'я: 1) управління і контроль над міграційними потоками в інтересах усіх країн-партнерів; 2) боротьба проти нелегальної міграції за допомогою політики виборчої міграції, заснованої на глобальному та збалансованому підході; 3) розвиток економіки країн-партнерів, проведення структурних і соціально-економічних реформ з тим, щоб збільшити зайнятість і обмежити відтік робочої сили з арабських країн; 4) реалізація конкретних проектів у галузі транспорту та енергетичної інфраструктури, екологічної політики, розвиток поновлюваних джерел енергії. Барселонський



процес позитивно позначився на торгівлі середземноморських країн з ЄС, товарообіг між ними збільшився в абсолютному і відносному вираженні (Табл. 1).

Таблиця 1

**Зовнішня торгівля країн ЄС з країнами Південного Середземномор'я в 1995-2009 рр.  
(експорт/імпорт у млрд. євро) [4]**

Країна	1995	2000	2005	2009
Алжир	4,7 (4,8)	6,2 (16,6)	10,4 (20,8)	14,6 (17,3)
Єгипет	5,1 (2,2)	8,2 (3,5)	8,0 (5,1)	12,6 (6,0)
Ізраїль	9,7 (4,7)	16,2 (10,5)	13,4 (9,6)	14,0 (11,3)
Йорданія	1,1 (0,1)	1,7 (0,2)	2,3 (0,4)	2,6 (0,2)
Ліван	2,5 (0,1)	2,9 (0,3)	3,0 (0,2)	3,9 (0,36)
Марокко	4,7 (4,0)	7,8 (6,1)	11,7 (9,0)	13,0 (7,3)
ПНА	- (-)	0,9 (3,5)	0,6 (2,7)	0,04 (0,039)
Сирія	1,4 (1,7)	1,8 (3,6)	2,8 (2,9)	3,5 (3,6)
Туніс	4,2 (3,4)	7,3 (5,6)	7,9 (6,8)	8,9 (7,9)
Туреччина	13,4 (9,2)	30,7 (18,2)	41,9 (33,5)	43,9 (36,1)
<b>Усього</b>	<b>46,6 (30,3)</b>	<b>83,7 (68,0)</b>	<b>102,3 (90,9)</b>	<b>117,04 (90,1)</b>

Для торгівлі ЄС з південно-середземноморськими країнами характерна нерівномірність розподілу. Основними торговими партнерами ЄС продовжують залишатися Туреччина, Ізраїль, а також країни Магрибу (Марокко, Туніс, Алжир). До 70% товарообігу Євросоюзу з країнами Середземномор'я припадає на Францію, Італію, Німеччину, Іспанію і Великобританію. Особливе місце у відносинах двох регіонів займає Туреччина, яка уклала угоду про митний союз з ЄС і яка має статус країни-кандидата на вступ до ЄС. У 2007р. на Туреччину доводилося 4,3% експорту ЄС (53 млрд. євро), а її частка в європейському імпорті становила 3,3% (47 млрд. євро). Середньорічне зростання експорту Євросоюзу до Туреччини наближалось до 12%, але через кризу 2008р. товарообіг Туреччини з ЄС знизився в 2009-2010рр.

Торгівля товарами і послугами приносить значні вигоди середземноморським країнам і збільшує їх конкурентоспроможність на світових ринках. Лібералізація торгівлі промисловими товарами передбачена в угодах про асоціацію з усіма південно-середземноморськими країнами. Значні успіхи були досягнуті в лібералізації торгівлі на двосторонньому і регіональному рівнях, особливо в зниженні митних тарифів і нетарифних обмежень. Однією з основних цілей Євро-середземноморського партнерства було створення найбільшої зони вільної торгівлі до 2010 р., яка охоплює понад 740 млн. споживачів.

Для реалізації партнерства та інтеграції двох регіонів ЄС розробив ряд торговельних, фінансових та інституційних механізмів та інструментів. Найважливішими з них стали проект створення Євро-середземноморської зони вільної торгівлі (ЗВТ), поступовий перехід від угод про асоціацію до угод про вільну торгівлю, розвиток внутрішньорегіональної інтеграції за рахунок міжрегіонального та транскордонного співробітництва.

ЗВТ могла б забезпечити сталий економічний розвиток середземноморських країн, знизити рівень бідності і збільшити зайнятість, стимулювати внутрішньорегіональне співробітництво і торгівлю. Передбачалося, що ця зона об'єднає країни ЄС, країни-члени Європейської асоціації вільної торгівлі, митні союзи ЄС з Туреччиною, Андоррою і Сан-Марино, а також південно-середземноморські країни-партнери і, можливо, на завершальній стадії - східноєвропейські країни, на які поширюється політика сусідства [3].

Однак процес створення ЗВТ йде поки повільно і в 2010р. він не був завершений, незважаючи на те, що за 10 років партнерства Євромед, ЄС виділив Південному Середземномор'ю 20 млрд. євро у вигляді грантів та низькопроцентних позик, які не змогли принести результатів. Для ефективної реалізації цієї амбітної ідеї недостатньо було одних угод про асоціацію (необхідно було доповнити угодами про вільну торгівлю на двосторонній основі). ЄС необхідно було врахувати при створенні ЗВТ структурні зрушення у світовій економіці, що відбулися з 1995р., нерівноправність торгових партнерів та асиметричність їхніх відносин, а також можливу ерозію тарифних преференцій по відношенню до південних країн-партнерів після підписання угод про вільну торгівлю між ЄС та третіми країнами.

Реалізація головного інтеграційного проекту - євро-середземноморської зони вільної торгівлі, гальмувалася небажанням ЄС до лібералізації торгівлі сільгосппродукцією й у сфері послуг і слабкою внутрішньорегіональною інтеграцією південно-середземноморських країн. Діалог «культур і цивілізацій» просувався повільними темпами. Відносини з іншими країнами (США, Китай та Росія) свідчили про ослаблення впливу ЄС в Південному Середземномор'ї [1].

Слід зазначити, що намітився поступовий перехід від співпраці до інтеграції двох регіонів через створення ЗВТ, однак процес інтеграції двох регіонів зіткнувся з цілком очікуваними труднощами:

- відсутність об'єктивного бачення реальних проблем і потреб південних країн-партнерів та прийняття основних рішень на рівні ЄС без активної участі самих південно-середземноморських країн;

- “косметичні реформи” не могли якісно змінити економічне становище, створити нові робочі місця і підвищити рівень життя в цих країнах, що призвело до соціального вибуху в регіоні;
- недостатнє фінансування основних економічних, соціально-політичних проектів і демократичної інфраструктури в південно-середземноморських країнах і незначний обсяг припливу іноземних прямих інвестицій.
- відсутність єдиних принципів та координації спільної міграційної політики Євросоюзу і розбіжності між окремими країнами-членами при регулюванні потоків мігрантів, особливо в кризових ситуаціях.

Таким чином, взаємодоповнюваність і взаємозалежність двох регіонів залишить країни Південного Середземномор'я в сфері економічних і політичних пріоритетів ЄС. Але багато що залежатиме від того, чи зможе і чи захоче ЄС створити якісно нову модель більш рівноправних відносин з південними країнами-партнерами і продовжити їх інтеграцію у внутрішній ринок Євросоюзу або ж обмежиться «перезапуском» старих і нових ініціатив з тими ж цілями для збереження свого впливу в цих країнах. Перспективи розвитку партнерства Євромед багато в чому будуть залежати від активної участі всіх зацікавлених у партнерстві сторін, зближення їх бачення основних проблем відносин двох регіонів і зміцнення їх інтеграції.

#### Література:

1. Ковальский Н.А. Россия, Средиземноморье, Южная Европа / Н.А. Ковальский М.:”Инфо-Пресс”, 1995.-278с.
2. Фундулис Х. Ассоциация развивающихся стран с Европейским экономическим сообществом / Х. Фундулис, Е. Попов. М.: «Наука», 1978. - 421с.
3. ENPI CBC Mediterranean Sea Basin Program 2007-2013/ European Commission// Official Journal of the European Union № 9, 11. 2006, P.13.
4. P. Cardwell. The common foreign and security policy of the European Union as a system of Governance. The Euro-Mediterranean Partnership, 2008. / [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://soc.kuleuven.be/iieb/eufp/content/common-foreign-security-policy>
5. E. Lannon and I. Martin. Report on the Status and Progress of the Euro-Mediterranean Partnership, 2009. / [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://www.euromedalex.org/node/12094>

СВИСТУНОВА Є.О.,  
студентка 3 курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### НАСЛІДКИ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Зона вільної торгівлі (free trade area) — тип міжнародної інтеграції, в рамках якої країни-учасники скасовують митні ставки, податки та збори, та кількісні обмеження для взаємної торгівлі. За кожною країною-учасницею зберігається право на самостійне та незалежне визначення режиму торгівлі по відношенню до третіх країн. Між країнами-учасницями зберігаються митні кордони та пости, які контролюють походження товарів, що перетинають державні кордони. В більшості випадків умови зони вільної торгівлі поширюються на всі товари, крім сільськогосподарської продукції. Прикладами ЗВТ є НАФТА, АСЕАН та МЕРКОСУР. ЄС також має ЗВТ з країнами Середземномор'я, з Чилі та Мексикою.

Переговори щодо скасування митних тарифів між Україною та ЄС будуватимуться на домовленостях у рамках Світової організації торгівлі. Зрозуміло, що наразі Україна не готова до повної лібералізації своїх ринків для товарів з ЄС. Деякі вразливі сектори (наприклад, сільське господарство) можуть бути виключені з зони вільної торгівлі взагалі. Тоді як відкриття ринків промислових товарів може відбуватися поступово та в асиметричному з ЄСівськими порядку. Митні тарифи з української сторони знижуватимуться поступово, тоді як ЄС скасує їх одразу після набуття чинності угоди. Перехідні періоди для відкриття українських ринків, під час яких бізнес зможе адаптуватися до нових умов, можуть тривати від трьох до п'яти років.

Однак українські митні тарифи є досить низькими, тому не можуть бути основною перешкодою для наших товарів на ринках ЄС. Бар'єром є відмінності в технічних і санітарних стандартах, системах стандартизації та сертифікації, а також викривлення умов конкуренції (наприклад, форма державної допомоги, яка надається підприємствам і галузям)[1].

Адаптація до стандартів і норм ЄС дасть змогу прибрати бар'єри в короткостроковій перспективі та отримати кращий доступ на ринки ЄС — у середньостроковій. Однак і в цьому разі класична зона вільної торгівлі матиме обмежений позитивний вплив на економіку України.

З точки зору політичних інтересів Європейський Союз не готовий запропонувати Україні перспективу членства. Однак ЄС не може залишити її осторонь інтеграційних процесів. ЗВТ є стандартним інструментом співпраці з третіми країнами. Пропонуючи Україні поглиблену вільну торгівлю, ЄС у такий спосіб дозволяє

Україні отримати доступ до своїх ринків товарів, послуг і капіталу та економічно інтегруватися. Втім, не варто забувати про економічні інтереси, які ЄС захищатиме під час переговорів щодо ЗВТ.

Великі виробники сільськогосподарської продукції у Франції, Іспанії та Італії, занепокоєні можливістю зростання конкуренції з боку українських товарів, можуть вимагати виключення сільгосппродукції з ЗВТ. Схожі занепокоєння існують серед європейських виробників чорних металів і хімічної продукції у Німеччині та Франції.

У цьому контексті варто згадати про можливі наслідки ЗВТ між Україною та ЄС для українсько-російських відносин. Прибічники інтеграції пострадянського простору вважають, що поглиблена торговельна та економічна співпраця з ЄС перешкоджатиме відносинам України з Росією. Однак і сама Росія зацікавлена у створенні ЗВТ з ЄС у рамках однієї з чотирьох спільних з ЄС «дорожніх карт співпраці».

Тому супротив створенню ЗВТ між Україною та ЄС потрібно перевести з політичної в економічну площину. Це буде звичайна конкуренція між двома країнами за ринок ЄС з його 450 млн. споживачів. Крім того, для Росії ЗВТ з ЄС — це насамперед інструмент для збільшення експорту. Тоді як Україна вбачає в ЗВТ інструмент для внутрішніх реформ[3].

Росія – єдина держава, яка й досі не ратифікувала угоду про вільну торгівлю в СНД, підписану десять років тому, оскільки вільна торгівля завдасть відчутних втрат російському бюджету (до стрибка світових цін на нафту збитки оцінювалися у \$800 – 1000 млн. тільки на експорті енергоносіїв в Україну й до \$7 млрд. на рік у цілому по СНД). Тому позиція Росії зводиться до того, що ЗВТ створюватиметься на базі уніфікації митних правил і політики з тим, щоб ЄС у перспективі став єдиною митною територією. Повна ЗВТ неможлива без певної уніфікації митних правил ще й тому, що виникає проблема в торгівлі з третіми країнами: «Якщо країни – члени зони застосовують різні тарифи в торгівлі з третіми державами, з'являється можливість виходу на внутрішній ринок угруповання товарів з третіх країн через територію того члена угруповання, ставки мита якого стосовно нечленів угоди мінімальні». Вся ця сукупність факторів означає, що Росія легко на ЗВТ не погодиться[2].

Отже, угода про ЗВТ з ЄС є новим випробуванням і для уряду, і для українського бізнесу. На відміну від Європейської комісії, яка має багаторічний досвід аналізу можливих економічних і соціальних наслідків ЗВТ та консультується з бізнесом, українська сторона в таких переговорах є початківцем. Позиція уряду, у разі її формування за старими принципами — без аналізу наслідків та консультацій з виразниками груп інтересів, може залишити країну з угодою, яка матиме мінімальні позитивні наслідки для економіки, бізнесу та населення. Як результат, Україна отримає угоду з неочевидними наслідками, ціна реалізації якої ляже на плечі національного бізнесу.

Після завершення переговорів змінити домовленості буде складно. Звісно, бізнес може запобігти набранню чинності угоди під час її ратифікації в парламенті через «близких» депутатів. А у разі ратифікації угоду можна буде не виконувати, блокуючи необхідні рішення через той же парламент.

Угода про вільну торгівлю зменшить витрати на імпорт з ЄС для українських підприємств споживачів, а також сприятиме доступу України до єдиного ринку ЄС. Також угода про вільну торгівлю буде частиною ширшої політики Євросоюзу, направленої на створення стабільного процвітаючого європейського кола сусідів за допомогою поглиблення економічних зв'язків.

Література:

1. Соглашение о формировании Единого экономического пространства. – <http://www.president.gov.ua/rus/summit/191926050.html>.
2. Николаев С. ЄС для України: зона вільної торгівлі чи митний союз? // Політичний менеджмент. - 2004. - № 6 (9). - С.115-128
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) „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.

СПЕСИВЦЕВА О.И.,  
студентка 3 курса  
специальности «Международные отношения»  
НИКОЛЕНКО Т.И., старший преподаватель  
кафедры международной экономики  
Мариупольского государственного университета

#### СЕВЕРО-АМЕРИКАНСКАЯ ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ (НАФТА)

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) — соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой, основывающаяся на модели Европейского Сообщества (Европейского Союза).

Первым шагом стал «план Эббота», принятый в 1947 году, целью которого являлось стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. В 1959 году США и Канада заключили соглашение

о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники. Следующим шагом стало заключение в 1965 году соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое способствовало интеграции многих других отраслей. Идея торгово-политического объединения США, Канады и Мексикой стала претворяться в жизнь в 1970-ые годы. Сначала речь шла об оформлении энергетического союза. В сентябре 1988 года после нелегких трехлетних переговоров было подписано американско-канадское соглашение о свободной торговле (CUSFTA), согласно которому в течение десяти лет между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли. Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) вступило в силу первого января 1994 г., сохранив и подтвердив Соглашение о свободной торговле между США и Канадой (CUSFTA) 1988 г.

В настоящее время НАФТА представляет собой крупнейшую в мире региональную зону свободной торговли, с населением в 406 млн. человек и совокупным валовым продуктом в размере 10,3 триллиона долларов. Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли содержит комплекс договоренностей, распространяющихся помимо торговли на сферу услуг и инвестиций, и впервые объединяет промышленно развитые государства и развивающуюся страну.

Создание зоны свободно торговли в североамериканском регионе было обусловлено рядом факторов:

- географической близостью стран-участниц;
- тесными торговыми связями между ними и расширяющимся производственным кооперированием;
- растущей сетью подконтрольных предприятий американских ТНК в Канаде и Мексике и Канадских ТНК в США;

В отличие от Европейского Союза, НАФТА не ставила целью создание межгосударственных административных органов, как не ставила и создание законов, которые бы управляли такой системой. НАФТА является лишь международным торговым соглашением в рамках международного права. Основной целью НАФТА явилось снятие барьеров на торговлю товарами между странами-участницами.

О масштабах экономической взаимосвязи США, Канады и Мексики на основе взаимной торговли и движения капитала можно судить по следующим данным. В США реализуется около 75-80% канадского экспорта (20% ВВП Канады). Доля США в иностранных прямых инвестициях в Канаде – свыше 75% и Канады в США – 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта. Доля США в общем притоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%. ВВП США в 14,5 раз превосходит ВВП Канады и в 19 раз – Мексики. НАФТА обладает мощным экономическим потенциалом, например, ежегодный объем производства товаров и услуг США, Канады и Мексики равняется 5 триллионам долларов, а их доля в мировой торговле составляет почти 20%.

Структура североамериканского интеграционного комплекса имеет свои особенности по сравнению с европейской моделью интеграции. Главное отличие – асимметричность экономической зависимости США, Канады и Мексики. Разница в размерах ВВП на душу населения между Мексикой и США достигает 6,6 раза, а с Канадой – 4,1 раза. Столь существенный разрыв в уровнях экономического развития стран-членов затрудняет создание единого хозяйственного комплекса.

Стоит отметить, что внутри НАФТА, в отличие от ЕС и АТЭС, есть только один центр экономической силы – США, чья экономика в несколько раз превосходит Канаду и Мексику вместе взятые. Эта моноцентричность облегчает управление (страна-лидер легко может навязать свои решения более слабым партнерам), но одновременно создает среду потенциальных конфликтов (партнеры США могут оказаться недовольными своим подчиненным положением). Кроме того, интеграция оказывается однобокой: Канада и Мексика тесно интегрированы с США, но не друг с другом.

Для Мексики членство в НАФТА означает гарантированный доступ на американский рынок, поглощающий ок. 80% всего мексиканского экспорта, увеличение притока иностранных инвестиций. Стремление к экономической интеграции с США стало стимулом неолиберальных реформ, предпринятых мексиканским правительством еще в начале 1980-х, отказа от импортозамещающей стратегии развития.

Через региональное объединение с США Мексика стала постепенно интегрироваться в глобальную экономику. Особое значение для нее имело также положительное решение вопроса о внешнем долге после значительных финансовых потерь, понесенных в 1980-е: мексиканское правительство добилось крупных кредитов от США для реализации соглашений по свободной торговле. Многие иностранные компании стали переносить свою деятельность на территорию Мексики с целью проникновения на американский и канадский рынки. Прямые иностранные инвестиции в Мексику только за 1993–1999 выросли вдвое.

Критики мексиканского членства в НАФТА указывают на то, что выгодами от него пользуется почти исключительно элита, но не трудящиеся. Привлекательность Мексики для иностранных предпринимателей связана во многом с низким уровнем жизни (низкой оплатой труда) и низкими экологическими стандартами. Поэтому США не проявляют сильной заинтересованности в улучшении жизненного уровня мексиканцев. Участие в НАФТА повернуло Мексику к такой программе торговой либерализации и реструктуризации экономики, которая в будущем делает отход от нее затруднительным, а возвращение к экономической самостоятельности – практически невозможным.

Канада – это объективно более сильный член НАФТА, чем Мексика, но более слабый, чем США. Потому Канада склонна блокироваться с Мексикой при отстаивании своих интересов, для оказания давления на

Вашингтон. В начале 1990-х Канада опиралась на поддержку Мексики в противодействии протекционистским акциям Соединенных Штатов. В свою очередь, Мексика получила в 1995 поддержку Канады при обращении к МВФ и МБРР, когда возникла необходимость срочного вмешательства для спасения мексиканского песо.

Канада активно выступает за расширение зоны свободной торговли, считая первоочередными кандидатами на вступление в блок прежде всего Чили, а также Колумбию и Аргентину. Демонстрируя свою самостоятельность и решительность, канадцы заявили, что не станут ждать американцев, и в 1996 заключили двустороннее соглашение с Чили о свободной торговле по образцу НАФТА, а также два дополнительных – о регулировании трудовых отношений и об охране окружающей среды – по образцу соответствующих тройственных соглашений 1993 между Канадой, США и Мексикой. Канада заключила со многими странами Латинской Америки различные двусторонние соглашения по отдельным вопросам экономического сотрудничества, настойчиво пропагандирует идею об интеграции НАФТА с МЕРКОСУРом. Канада самым активным образом включилась в осуществление плана создания ФТАА. В 1998 она стала председательствовать на переговорах по заключению этого соглашения, которое было объявлено приоритетом канадской политики в регионе.

Таким образом, Канада в течение всего одного десятилетия превратилась из довольно пассивного наблюдателя в полноправного и активного участника многосторонних процессов и мероприятий стран региона. При этом канадцы выступают в традиционной для себя роли посредника между странами с разными уровнями экономического развития и разной идеологической ориентации.

Участие в КУФТА и НАФТА дало сильный импульс канадской экономике: только за 1989–2000 объем канадского экспорта более чем удвоился, доля в нем машин и оборудования повысилась с 28% в 1980 до 45% в 1999. Это опровергает опасения тех противников соглашения о свободной торговле на североамериканском континенте, которые считали, что оно приведет к «деиндустриализации» канадской экономики.

В 2000 на экспорт в США пришлось примерно 33% всего ВВП Канады по сравнению с 15% в 1989. Особенно сильной привязка к американскому рынку стала в двух крупнейших по численности населения и хозяйственному потенциалу провинциях Канады – в Онтарио (доля экспорта в США составляет 40% валового продукта) и в Квебеке (24%).

Участие США в региональном интеграционном процессе превратилось в мощный фактор долгосрочного положительного воздействия на внутриэкономическое развитие. Общий товарооборот с Мексикой только за 1993–1997 вырос почти в 2,5 раза (с 80,5 млрд. долл. до 197 млрд.), с Канадой – почти в 2 раза (со 197 до 364 млрд.). На обе эти страны приходится треть внешней торговли США. В начале 2000-х средний ежегодный прирост товарооборота с Мексикой составил более 20%, с Канадой – 10%. Статус бесполошинных товаров распространился уже на две трети всего американского экспорта в регионе, и эти возможности продолжают расширяться. США нуждаются в такой региональной экономической интеграции для повышения своей конкурентоспособности по отношению к основным экономическим соперникам – ЕС и Японии. В то же время различные экологические и профсоюзные группы в США, как и многие члены американского Конгресса, опасаются перемещения американской деловой активности в Мексику с ее низкими трудовыми и экологическими стандартами. Кроме того, американцы боятся усиливающегося с 1990-х потока иммигрантов из Мексики, который в 2000-е уже достиг 300 тыс. человек в год. Подобная «латиноамериканизация» США кажется многим американцам угрозой их цивилизации, основанной на ценностях протестантской европейской культуры.

#### Литература:

1. НАФТА — Северо - американская зона свободной торговли. – Точка доступа: <http://www.globfin.ru/info/nafta.htm>
2. О Северо-американском союзе. – Точка доступа: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/nafta.htm>
3. Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА)— Мировая экономика: конспект лекций. – Точка доступа: <http://books.efaculty.kiev.ua/mek/2/g9/5.html>

ТАРАПАТОВА О.М.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЦИКЛІЧНИХ КОЛИВАНЬ СВІТОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Міжнародна торгівля – це торгівля, яка передбачає переміщення товарів та послуг за межі державних кордонів. Її ще можна трактувати як відносини країн з метою вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів та послуг.

Циклічність як об'єктивна закономірність економічного розвитку за своїм змістом багатоструктурна. Якщо в основу критерію класифікації покласти довготривалість, то вона буде мати: малі цикли (короткострокові коливання ділової активності, які продовжуються 3-4 роки); середні цикли (строком 7-11 років); великі цикли (періодичність яких становить 40-60 років); вікові циклічні коливання, наприклад вікові цикли лідерства.

Криза є найскладнішою та найсуперечливішою фазою економічного циклу. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили: скорочення виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня, наступ на соціальні завоювання трудящих і демократію, політична напруга, а з другого - криза виконує творчу функцію: циклічні коливання ділової активності є однією з умов економічного зростання, а сама криза - активною складовою частиною творчого процесу. Прискорюючи заміну застарілих економічних систем, вона одночасно є важливою ланкою, що прискорює технічне і технологічне оновлення виробництва, структурну перебудову економіки.

Звідси випливає висновок про те, що антициклічне регулювання має свої межі, оптимальні норми, а штучне переривання кризи не завжди обгрунтоване.

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років призвела до глобального зниження виробництва та стала серйозним випробуванням для всіх країн світу. Спад в економіці зумовив зниження об'ємів торгівлі та політичний тиск на уряди щодо запровадження захисних (протекціоністських) бар'єрів. Завершення кризи та початок етапу посткризового відновлення, з одного боку, продемонстрували поживлення торгівлі, з іншого, легітимізували протекціоністські заходи. Динаміка світової торгівлі товарами приведена у табл. 1, де видно, що в 2009 році зафіксовано скорочення вартісних обсягів торгівлі в порівнянні з 2008 роком (22,70 %). У 2010 році обсяг світової торгівлі товарами склав 15251,50 млрд. дол. США, що вказує на покращення показників в порівнянні з 2009 роком.

Фінансово-економічна криза, яка розпочалася в кінці 2008 року, призвела до глобальної рецесії в 2009 році, результатом якої став найбільший спад у світовій торгівлі за період з моменту рецесії світової економіки в 1929-1933 роках.

Початок 2010 року позначився суттєвим поживленням світової економіки, тим самим спростувавши прогнози кількарічної рецесії.

Динаміка світової торгівлі послугами приведена в табл. 2, де видно, в 2009 році відбувається також скорочення послуг порівняно з 2008 роком (11,24 %). У 2010 році обсяг світової торгівлі послугами склав 3745,44 млрд.дол.США, що вказує на покращення показників в порівнянні з 2009 роком.

Таблиця 1

Світова торгівля товарами, млрд. дол.США

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Країни, що розвиваються									
Експорт	2063,93	2456,79	3113,33	3797,08	4548,27	5287,59	6277,77	4993,42	6455,93
Імпорт	1919,60	2260,49	2871,80	3387,72	3974,01	4678,26	5692,21	4655,17	5937,27
Темп приросту	-	18,42	26,88	20,04	18,62	16,94	20,11	-19,39	28,45
Країни з перехідною економікою									
Експорт	162,17	204,25	279,85	360,20	452,75	547,85	752,42	477,12	590,07
Імпорт	136,43	171,60	221,95	270,07	347,23	466,79	610,73	409,71	490,85
Темп приросту	-	25,87	33,51	25,60	26,93	26,83	34,35	-34,94	21,89
Розвинуті країни									
Експорт	4212,96	4837,00	5737,30	6299,82	7118,12	8154,77	9105,24	7044,74	8196,49
Імпорт	4566,05	5279,98	6280,35	7048,79	8018,08	9011,90	10085,25	7559,05	8823,75
Темп приросту	-	15,24	18,79	11,07	13,39	13,41	11,79	-23,90	16,55
Світова економіка в цілому									
Експорт	6439,07	7498,05	9130,49	10457,10	12119,15	13990,22	16135,43	12515,27	15242,50
Імпорт	6622,1	7712,09	9374,13	10706,58	12339,32	14156,95	16388,2	12623,93	15251,9
Темп приросту	-	16,45	21,66	14,37	15,57	15,08	15,55	-22,70	21,30

Протягом останніх 8 років можна спостерігати тенденцію до зменшення від'ємного сальдо, виключенням є 2008 рік, що пояснюється кризовими явищами у світовій економіці та підтверджується падінням обсягів світової торгівлі товарами та послугами. Такі обсяги скорочення світового виробництва відображають нерівномірність розвитку та різний ступінь уразливості національних економік з огляду на конкретні чинники дестабілізації.

## Світова торгівля послугами, млрд. дол. США

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Світова економіка в цілому									
Експорт	1647,11	1896,69	2292,23	2564,30	2903,40	3476,71	3928,43	3467,63	3745,44
Імпорт	1636,59	1871,27	2224,27	2465,98	2753,69	3243,94	3698,60	3302,24	3560,10
Темп приросту	-	14,75	19,87	11,38	12,46	18,80	13,49	-11,24	7,91
Країни, що розвиваються									
Експорт	376,11	429,61	538,18	627,96	727,41	887,13	1035,20	936,87	1109,66
Імпорт	434,90	487,50	602,27	704,05	823,09	996,49	1186,96	1094,41	1270,72
Темп приросту	-	13,08	24,35	16,80	16,40	21,48	17,97	-8,59	17,19
Країни з перехідною економікою									
Експорт	32,01	39,23	49,35	57,84	70,43	89,15	112,90	93,09	99,88
Імпорт	40,34	47,10	59,88	70,52	82,80	106,53	134,07	109,68	121,61
Темп приросту	-	19,31	26,53	17,52	19,37	27,71	26,21	-17,89	9,23
Розвинуті країни									
Експорт	1238,99	1427,84	1704,70	1878,49	2105,55	2500,43	2780,34	2437,67	2535,89
Імпорт	1161,35	1336,67	1562,12	1691,41	1847,80	2140,92	2377,57	2098,14	2167,77
Темп приросту	-	15,17	18,17	9,28	10,74	17,40	11,13	-12,06	3,70

Вагомим фактором, що посилив спад торгівлі, була її синхронізована природа. Експорт та імпорт всіх країн зменшилися одночасно. Синхронізований характер зниження тісно пов'язаний з поширенням міжнародних ланцюгових поставок та інформаційних технологій, що дозволяє виробникам в одному регіоні майже миттєво реагувати на ринкові умови в інших частинах світу. Як правило, це робить свій внесок у глобальний та національний добробут шляхом заохочення найбільш ефективного використання обмежених ресурсів, торгівля може виступати в якості механізму передачі кризових впливів.

Країни світу мають враховувати цілий спектр обставин, що сприяють посиленню національних економік у глобалізованому середовищі.

По-перше, у контексті формування національної зовнішньоекономічної політики необхідно враховувати правила, норми й рекомендації міжнародних організацій. Більшість активних учасників світової торгівлі формують власні торговельні політики саме в рамках чинної системи міжнародного обміну, моніторинг якої постійно проводять міжнародні організації. У свою чергу, торговельна й економічна активність країн впливає на структуру й динаміку світової та регіональної торговельної системи, і тим самим формує економічну спеціалізацію окремих країн.

По-друге, велике значення має якість управління національними економіками: управління стимулами та обмежувачами торгівлі, регулювання економічної активності усередині держав, інтеграційна активність і оптимальне визначення національних пріоритетів. Досягнення найкращого результату, таким чином, залежатиме від того, якою мірою країні вдасться «вписатися» у загальносвітові тенденції економічної конкурентоспроможності, будучи включеною у конкретні міжнародні торговельні відносини - регіональних і багатосторонніх торговельних співтовариств.

Кризові явища в країнах спричинені недостатнім і несвоєчасним урахуванням змін в умовах виробництва, можливостей інтенсифікації, змін у методах господарювання та іншими причинами.

Всебічне дослідження тенденцій розвитку міжнародних торговельних відносин сприятиме обґрунтуванню зовнішньоекономічної політики країн, спрямованої на інтеграцію у світову економіку, підвищення керованості цим процесом з метою врахування національних інтересів учасників зовнішньоторговельних операцій, забезпечення підвищення ефективності національної економіки.

## Література:

1. Клименко І.В. Тенденції після кризового відновлення світової торгівлі: [Електронний ресурс] / Режим доступу до статті:

[http://www.niss.gov.ua/public/File/2011\\_nauk\\_an\\_rozrobku/svitivi\\_econom\\_tendensii\\_2010.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_nauk_an_rozrobku/svitivi_econom_tendensii_2010.pdf)

2. Конференція ООН з торгівлі та розвитку: [Електронний ресурс] / Режим доступу до джерела: <http://www.unctad.org>

## ПЕРСПЕКТИВИ РЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

В сучасних умовах економічної глобалізації процеси регіональної інтеграції для окремих національних економік набувають надзвичайного значення. Регіональна економічна інтеграція має важливе значення для протистояння національних економік окремих країн викликам економічної глобалізації шляхом поглиблення торговельно-економічних зв'язків на регіональному рівні.

Після отримання незалежності українська економіка була повністю дезорієнтована. Українське керівництво стояло перед необхідністю трансформувати економіку і перевести її в русло переходу до ринкових законів. Разом із здійсненням внутрішніх економічних, політичних і законодавчих перетворень необхідно було шукати шляхи для спільних дій з іншими державами, формувати нові рівноправні, взаємовигідні партнерські відносини на регіональному рівні.

У геополітичному відношенні Чорноморський регіон є надзвичайно важливим для України як з погляду її економічних інтересів (вирішення проблеми енергоносіїв, збільшення об'ємів зовнішньої торгівлі, чіткої роботи транспортних комунікацій), так і з позицій національної безпеки держави.

Розвиток торгівлі та експорту є одним з головних напрямків співробітництва в межах ОЧЕС. Протягом періоду 2001-2008 рр. спостерігається стійка тенденція до зростання як експорту, так і імпорту товарів до України з країн ОЧЕС. Однак це не є виключно позитивним явищем, адже, по-перше, темпи зростання імпорту перевищують темпи зростання експорту товарів, по-друге, спостерігається негативне сальдо перш за все за рахунок торгівлі з Російською федерацією. У 2009 році зниження загальної ділової активності та платоспроможного попиту позначилось на вартісних показниках експорту та імпорту України як в загальному вимірі, так і межах ОЧЕС (табл.1).

Найбільш великими імпортерами українських товарів є Росія, Туреччина, Болгарія, Молдова і Румунія. У товарній структурі експорту до країн ЧЕС переважають чорні метали та вироби з них, машини та устаткування, мінеральне паливо і нафтопродукти, сплави рідкісних і дорогоцінних металів радіоактивних елементів, продукція харчової промисловості. Найбільші потоки імпорту з країн ОЧЕС, крім Росії, спрямовуються з Туреччини, Болгарії та Молдови. У товарній структурі імпорту переважає мінеральне паливо, нафта та продукти її переробки, 98% яких імпортується з Росії, машини та прилади, продукція хімічної промисловості, продукція харчової промисловості.

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту товарів України до країн ЧЕС, 2008-2010 рр. [1]

	Експорт, млн. дол.США			Імпорт, млн. дол.США		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Азербайджан	910,5	546,6	610,8	75,6	282,7	951,3
Вірменія	263,6	165,6	201,3	25,4	28,2	17,9
Росія	15 735,5	8 495,1	13 431,8	19 414,2	13 235,4	22 198,8
Албанія	80,4	76,4	48,3	40,7	0,3	0,69
Болгарія	1 105,9	395,5	450,9	239,3	151,7	217,9
Греція	339,4	100,3	164,05	171,8	82,8	104,1
Молдова	1 171,9	693,6	713,5	169,5	52,05	73,6
Румунія	670,8	319,4	705,9	1 171,7	488,2	682,2
Сербія	555,5	133,6	199,0	87,9	49,5	75,9
Туреччина	4 633,3	2 126,5	3 026,6	1 950,2	952,2	1 298,3
Грузія	655,9	398,2	527,5	191,5	97,8	136,1
Всього	26 123,1	13 451,09	20 080,03	23 497,4	15 421,5	25 756,1

Участь України в такому регіональному інтеграційному об'єднанні як ОЧЕС також обумовлена транзитним характером її економіки, якій крім захисту від загроз і викликів глобалізаційних процесів також необхідна інтеграція в світовий економічний простір на паритетних умовах. Проте цього може бути досягнуто



тільки при реалізації національного економічного і політичного потенціалу і напрацьованим інтеграційним зв'язкам [2].

Головними стратегічними інтересами України в регіоні Чорного моря є:

- диверсифікація джерел енергоресурсів за рахунок запасів Каспійського моря;
- використання території України для їх транспортування по маршруту Схід-Захід і Захід-Схід;
- розвиток і зміцнення євроінтеграційних позицій України, за допомогою диверсифікації торгово-економічних відносин з країнами ЄС, які є членами ЧЕС;
- вихід на ринки Близького Сходу за рахунок транспортних коридорів по осі Північ-Південь і у зворотному напрямку;
- ліквідація загроз власної безпеки за рахунок загроз східного походження: нелегальна міграція, наркоторгівля і торгівля людьми, поширення зброї і т.д.

Таким чином, для України участь у ОЧЕС, перш за все, є важливим міжнародно-правовим інструментом розвитку всього спектру відносин з країнами регіону. У ширшому, загальноєвропейському, контексті ОЧЕС розглядається Україною як механізм взаємодії державних і підприємницьких структур, який повинен забезпечити розвиток співробітництва країн-учасниць з метою повноцінного входу в економічний і правовий простір європейського континенту.

Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Одеського регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://www.niss.od.ua/p/88.doc>

ТКАЧЕНКО О.О.,  
студентка 3 курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СУЧАСНІ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ РОСІЄЮ І ІРАНОМ

За підсумками 2009 року Росія стала сьомим по значущості торговим партнером Ірану, більше 5 % іранського експорту припало саме на Росію. Товарообіг між країнами вперше перевищив мільярд. дол.

Із-за зростання напруженості у відносинах із Заходом, в першу чергу, з США, Іран знайшов підтримку на стороні Росії. Керівництво Ірану надзвичайно зацікавлене в тому, щоб обмежити вплив США в Центральній Азії і на Близькому Сході. В зв'язку з цим президент Ірану Махмуд Ахмадінежад форсував переговори про вступ Ірану до Шанхайської Організації Співпраці (ШОС), і в 2005 за ініціативою Росії йому був наданий статус спостерігача (правка №6). Незабаром, можливо, початок повноцінної участі Ірану в цій організації. Зближення Ірану на ШОС зважає найбільшим дипломатичним успіхом країни з часу Ісламської революції[1].

За посередництва Росії в травні 2004 Іран підписав з Вірменією договір про постачання газу в цю країну на ТЕС в місто Раздан, оскільки через нестабільну ситуацію, пов'язану з «Революцією троянд» в Грузії, Росія не могла гарантувати безперебійні постачання газу до Вірменії. Проте, «Газпром», що володіє пакетом акцій «Армрогазпрому», намагається обмежити постачання з Ірану.

Після розпаду СРСР Росія намагалася налагодити з Іраном співпрацю у військовій сфері, оскільки Іран був одним з найперспективніших ринків. Були підписані контракти на постачання і обслуговування озброєння: танків Т-72, БМП, літаків, ракет, але під тиском Сполучених Штатів в 1995 Росія заморозила постачання Ірану військової техніки[3]. З часом ситуація налагодилася. Сьогодні Іран і Росія активно розвивають військово-технічну співпрацю. Росія вельми успішно використовує санкції західних країн відносно Ірану, поставляючи свою військову техніку — літаки Су-27, МІГ-29, Мул-76, системи ППО Тори і т. д., поступово замінюючи західну техніку.

Мабуть, найважливішим чинником у відносинах Росії і Ірану є іранська ядерна програма. Двостороння співпраця в області мирного використання атомної енергії почалася в 1992 з підписанням відповідного договору. У 1995 був підписаний контракт на будівництво атомної електростанції в місті Бушер на півдні Ірану. Будівництво ведеться з 1998 компанією «Атомстройекспорт»[5].

Іранська ядерна програма є проблемним питанням у відносинах Росії і США. Росія всіляко захищає контракти з Іраном від міжнародних санкцій. Сполучені Штати часто ініціюють в Раді Безпеки ООН розгляд резолюцій по «іранському атомному досьє», які в початковому варіанті містять погрози санкцій і застосування військової сили, але після дебатів з Росією і коректування їх ухвалення вже фактично не несе ніякого значення[6]. На сьогоднішній день Росія зводить Атомну станцію в Бушері через відмову початкового будівничого - Німеччини. З економічної точки зору цей проект вигідний для Росії, але відносини світового співтовариства настроєне негативно до розробки атома в мирних цілях в Ірані, оскільки вони бачать пряму

загрозу тобто перетворення мирного атома на смертоносну зброю у зв'язку з цим будівництва АЕС в Бушере включає до Росії в «список країн стратегічно небезпечних»[4].

Об'єм товарообігу Росії з Іраном збільшився в порівнянні з 2009р. на 4% - до 2,1 млрд. дол., зокрема російський експорт - до 2 млрд. і імпорту - до 126 млн. За рахунок скорочення в 2010р. у три рази постачань до Ірану російської нафти і нафтопродуктів по операціях "swap" зростання експорту в порівнянні з 2009р. сповільнився до 2,6% і визначався в основному збільшенням постачань сталевого прокату. У 2010р. у структурі російського експорту частка чорних і кольорових металів і виробів з них склала 68,5%, нафти і продуктів її переробки. 10%, машинного устаткування і транспортних засобів-7,6%. Деревини і целюлозно-паперових виробів -7,5%, продукції хімічної промисловості -2,1%. Імпорт товарів з Ірану зріс на 17,6% в основному за рахунок збільшення об'ємів постачань до Росії концентратів руд кольорових металів.

У 2010 р. у російському імпорті основними товарними групами, поданим ГТК Росії, були; продовольчі товари і сільськогосподарська сировина, продукція гірничорудної промисловості, машини, устаткування і транспортні засоби, хімічні товари, з'єднання волокна, текстиль, вироби з текстиля і взуття. Нещодавно був підписаний або узгоджений ряд крупних контрактів на постачання комплектного і розрізненого устаткування, послуг з його монтажу і пуску в експлуатацію. Федеральним космічним агентством РФ підписаний контракт на розробку, виробництво і запуск іранського супутника зв'язку "Зохран", а також на будівництво в Ірані наземного комплексу космічного зв'язку. Російським ракетоносієм з космодрому Плесецк здійснений запуск іранського супутника зв'язку "Сина-1". В минулому році були визнані кращими інженерні рішення і технологічні умови тендерної пропозиції на будівництво в Ірані ТЕС "Табас" на вугільному паливі в "Технопромекекспортом".

Була парафрована велика частина статей проекту контракту В "Авіаекспорт" з компанією "Iran Air" на постачання 5 літаків "Ту-204-100". Виконання цих контрактів дозволило значно збільшити в 2006р. об'єми постачань до Ірану російського устаткування і машино-технічної продукції[2].

Провідним напрямом російської-іранської співпраці є енергетичне, а найбільшим проектом - будівництво АЕС «Бушер», здійснюване російською компанією ЗАТ "Атомстрой-експорт" на умовах генерального підряду. ВАТ "Російські залізниці" спільно з іранськими і азербайджанськими партнерами бере участь в проекті будівництва в Ірані залізничної лінії Астара - Решт - Казвін. Почалася реалізація угоди між Росією, Іраном і Азербайджаном по об'єднанню і синхронізації енергосистем трьох країн для здійснення сезонного обміну електроенергією. На території Ірану прокладається нова лінія електропередачі до азербайджанської межі, яка дозволить в 2011 р. реалізувати співпрацю між енергетичними відомствами Ірану, Азербайджану і Росії. Іранська сторона спільно з незалежними експертами веде оцінку пропонованих маршрутів, сухопутного через Пакистан і морського уздовж побережжя Пакистану. "Газпром" буде в Ірані підземні сховища газу і розробляє генеральну схему розвитку газорозподільної мережі країни, а також бере участь в будівництві і обслуговуванні регіональних газових мереж. Компанія "Татнафта" створила спільне (з рівними долями участі) російсько-іранське підприємство "Pars-Tatnafta" для веденні в Ірані робіт в нафтогазовій і нафтохімічній промисловості[3].

Вона завершила виконання зобов'язань за контрактом на геофізичні дослідження методом сейсмолокації бічного огляду в районі родовища Монд. В даний час продовжується реалізація в Ірані наступних контрактів; демеркаптанізація нафти (російські технології застосовуватимуться на одному з НПЗ на про.Харк); пошук прісних вод методом ядерний-магнітного резонансу (ЯМР-томографія) в районі р. Ассалуйе. Ведуться переговори про збільшення об'єму випуску моторних масел на заводі компанії "Behran Oil" за російською технологією і про будівництво заводу по виробництву синтетичних моторних масел. З компанією "PEDEC" обговорюється можливість зміни складу і об'ємів робіт на родовищі "Загех" у зв'язку із завершенням першої фази робіт. "Lukoil Overseas Holding Ltd." придбав 4 частку в геологорозвідувальному проекті "Анаран"(нафтовий блок в пров. Илам на межі з Іраком) у компанії "Hydro Zagros".

Таким чином, ми дійшли висновку, що на сьогодні торговельно-еконімічні відносини між Росією та Іраном динамічно та ефективно розвиваються, і хоча країни не використовують весь свій потенціал, але наявна тенденція до збільшення інвестування та торгового обороту між країнами.

Література:

1. Алгульян Д. Современные международные отношения / Д. Алгульян, Е. Бажанов, В. Барановский. - М.: РОССПЭН, 1999. - 361 с.
2. Арабаджян З. Сверхдержавы и Иран / А,З Арбаджян. - М.: Крафт +, 2002. - 297 с.
3. Ахмедов В.М, Кулагин Л.М Иран выходит из изоляции / В.М Ахмедова, Л.М Кулагин. - М.: Институт востоковедения РАН, 2010.-149с.
4. Бжезинский З. Великая шахматная доска / З. Бжезинский. - М.: Международные отношения, 1999. - 254 с.
5. Кокошин А. Россия- сверхдержава, великая или региональная держава? / А. Кокошин // Международная жизнь. - 2010. - № 9-10. - С. 32 - 36.
6. Стратегия национальной безопасности США для нового столетия: Интересы и позиция России // Безопасность. - 2009. - № 5-6. - С. 75 - 82.

## РОЛЬ ЛІЦЕНЗІЙ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ ТЕХНОЛОГІЯМИ

Перетворення інновацій в головну рушійну силу економічного розвитку сучасної світової економіки обумовлює активізацію процесів міжнародного науково-технічного обміну. Світова практика свідчить, що основною комерційною формою міжнародної передачі технологій та важливим показником розвитку світової науково-технічної сфери є ліцензійна торгівля. Торгівля ліцензіями передбачає надання на певних умовах будь-якому суб'єкту прав на використання винаходів, "ноу-хау" і т.д. протягом визначеного терміну за відповідну винагороду. Якщо технічні нововведення не захищені патентом, то мова йде про безпатентну ліцензію. Найбільш поширеними стали ліцензійні угоди, що передбачають комплексний міжнародний технологічний обмін з наданням "ноу-хау", інших послуг.

Предметами ліцензій (стосовно до технологічного обміну можуть бути): запатентовані винаходи; промислові зразки; товарні знаки; ноу-хау.

У залежності від об'єкта ліцензії можуть бути патентні і безпатентні. Крім того, ліцензії можуть бути: самостійні («чисті») - припускають передачу технології незалежно від їхнього матеріального носія; супутні - мають залежний характер і надаються з висновком контракту на будівництво підприємства, постачання технологічного устаткування, надання консультаційних послуг.

Існує три основних види ліцензій :

проста ліцензія - продавець (ліцензіар) залишає за собою право самостійне використовувати об'єкт ліцензії і надавати аналогічні ліцензії третім особам;

виняткова ліцензія – ліцензіату надаються виключні права на використання об'єкта ліцензії на умовах, визначених у договорі.

повна ліцензія – ліцензіар цілком позбавляється права на використання об'єкта ліцензії протягом терміну дії договору. Звичайно такі ліцензії продаються малими фірмами.

Продаж ліцензій здійснюється за допомогою висновку ліцензійної угоди.

Ліцензійна угода – це договір по якому ліцензіар (продавець) надає ліцензіату (покупцеві) дозвіл або право на використання об'єкта ліцензії за визначену винагороду.

Ліцензійні платежі (ціна ліцензії) підрозділяються на періодичні (роялті) і одноразові (паушальні).

Періодичні платежі (роялті) — це відрахування від доходу покупця протягом періоду дії угоди, тобто розмір винагороди, що залежить від економічного ефекту використання ліцензії.

На практиці нерідко використовуються комбіновані платежі, тобто коли одноразові платежі сполучаються з періодичними відрахуваннями. Одноразовий первісний платіж виплачується звичайно до комерційного використання об'єкта ліцензії і дозволяє ліцензіару компенсувати витрати на НДОКР і підготовку ліцензійної пропозиції.

Широко застосовуються ліцензійні платежі на компенсаційній основі. У цьому випадку виплата ліцензійної винагороди виробляється у формі постачання продукції, зробленої по ліцензії. Часто використовують обмін еквівалентними ліцензіями, тобто перехресними. Останнім часом формою ліцензійної винагороди є також надання ліцензіару частки акцій компанії, що купила ліцензію.

Сучасний стан ліцензійної торгівлі дозволяє виділити деякі групи країн у залежності від їхньої ролі в міжнародній ліцензійній торгівлі.

Промислово розвигі країни з домінуючим експортом ліцензії. До цієї групи відноситься одна країна — США (таблиця 1). Експортна спрямованість ліцензійної торгівлі має історичний характер і відбиває науково-технічний потенціал країни. Сумарні витрати на НДОКР у США перевищують аналогічні витрати у Великобританії, Німеччині, Японії, Франції й Італії разом узятих. Держава бере на себе гнітючу частину витрат на проведення фундаментальних наукових досліджень;

Таблиця 1

**Показники ліцензійної торгівлі деяких високорозвинених країн у 2008р.**

Країна	Торгівля роялті та ліцензіями (на 100 тис. осіб), тис. дол. США	
	Експорт	Імпорт
США	136300	41800
Японія	58600	71000
Велика Британія	12330	10261
Швеція	14326	10112
Фінляндія	21885	10519
Німеччина	3431,9	6635
Франція	3921,9	3482,2

Промислово розвинуті країни з переважним експортом ліцензій. До них відносяться Великобританія і Швейцарія, що мають позитивне сальдо в торгівлі ліцензіями. Обидві країни проводять політикові, спрямовану на стимулювання експорту ліцензій. Основа такої політики у Великобританії така ж, як і в США. Торгівля ліцензіями у Швейцарії базується, по-перше, на спеціалізації у виготовленні високоякісної продукції для машинобудування, приладобудування, електротехніки і т.д., а по-друге, — на створенні великої кількості філій і дочірніх компаній великих фірм при відносно невеликих можливостях промислового використання нових технологій;

Промислово розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій. До цієї групи відносяться інші промислово розвинуті країни, насамперед Німеччина і Японія. Країни цієї групи широко використовують закордонний досвід і технічні знання для оснащення ведучих галузей передовою технологією і прискорення власних науково-технічних розробок і не прагнуть до балансування надходжень і платежів по ліцензійних угодах.

Якщо США є найбільшим у світі експортером технологій, то Японія, навпаки, з початку 50-х рр. стала одним з найбільших у світі споживачів науково-технічних досягнень. Величезне значення в створенні «японського чуда» мало ефективне використання іноземних патентів і ліцензій, їхнє негайне впровадження й освоєння. Сьогодні Японія є лідером по багатьом напрямкам науково-технічного прогресу, однак вона усе ще більше платить за іноземну технологію, чим одержує за експорт своєї, але цей розрив зменшується.

Країни, що розвиваються, з імпортно-експортною спрямованістю ліцензійної торгівлі. До них відносяться Аргентина, Бразилія, Мексика, Індія, Туреччина. Ці країни цілеспрямовано здійснюють закупівлю іноземних технологій для рішення великих економічних проблем, а експортують ліцензії в основному в сусідні держави. Країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі. До цієї групи відносяться Таїланд, Алжир, Панама й ін. Ці країни здійснюють закупівлю нових технологій переважно у виді супутніх ліцензій при будівництві промислових об'єктів.

Отже, безперервне розширення світового ринку технологій і висока швидкість відновлення технологій підвищує вартість реалізованої на світовому ринку продукції в порівнянні з товарним ринком і ринком послуг, що обумовлено високою прибутковістю нових технологій і визначальною позицією у виробничому процесі.

#### Література:

1. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини / Горбач Л., Плотніков О. – Київ: Кондор, 2005. -263 с.
2. Дахно І. Міжнародна економіка / Дахно І., Бовтрук Ю. – Київ: 2002. - 214 с.
3. Козик В. Міжнародні економічні відносини / Козик В., Панкова Л., Даниленко Н. – Київ: 2003. - 405 с.
4. Липов В. Міжнародна економіка / Липов В. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. - 406 с.
5. Мезенцев К. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності / Мезенцев К.В., Мезенцева Н.І. — Київ, 2003. — 160 с.
6. Одягайло Б. Міжнародна економіка / Одягайло Б. – Київ, 2005. - 397 с.
7. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: [Навчальний посібник] / Олександр Передрій; М-во освіти і науки України, Закарпатський держ. ун-т. -К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 273 с.
8. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів / Є. Савельєв. –Тернопіль, 2002. - 495 с.

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

АКИМЕНКО М.А.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

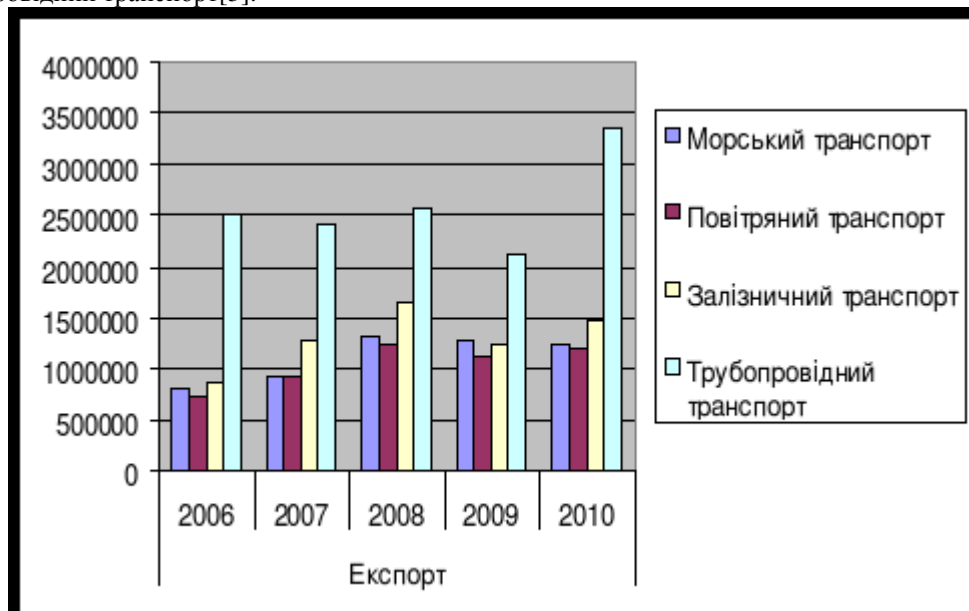
**УКРАЇНА В СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ ТРАНСПОРТНИМИ ПОСЛУГАМИ**

Світові тенденції розвитку транспорту не минули й Україну — державу, що розташована на перетині найважливіших транзитних і зовнішньоторговельних маршрутів між країнами Східно-Азіатського регіону і Європи. Тому питання оцінки об'єктивного потенціалу розвитку транспортної системи України, формування її міжнародно-транзитного статусу, розвитку відповідної інфраструктури, а також вироблення практичної програми дій мають особливо велике значення на етапі розвитку ринкової економіки в країні. Їх розв'язання є найважливішою умовою піднесення економіки країни та її інтеграції до світового господарства.

Коли мова йде про ті порівняльні переваги, які сьогодні зумовлюють особливе місце української держави в системі міжнародної торгівлі послугами, значною мірою мається на увазі її вигідне географічне положення між країнами на Сході та Заході Євразії. Традиційно високий рівень індустріального розвитку та вигідне географічне розташування зумовило те, що Україна має розвинену транспортну інфраструктуру, розгалужену мережу шляхів сполучень, велику кількість транспортних засобів. Усе це зумовлює транзитний статус України [1, с. 308].

Ринок транспортних послуг країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна, на сьогодні знаходиться на етапі адаптації до нових умов співпраці із Західною Європою та іншими регіонами світу. Але країни Євросоюзу висувають певні вимоги щодо експлуатації автомобільного та залізничного транспорту. Процес інтеграції України у європейський економічний простір передбачає якісну модернізацію усіх об'єктів транспортної інфраструктури країни [2, с.161].

Про те, що Україна має досить потужну транспортну систему свідчать показники експорту (68,8%) та імпорту (23,5%) до загального обсягу торгівлі послугами у перше півріччя 2011 року. У загальній структурі ринку послуг питома вага транспортних послуг, за той же період, складає 19,27%. Динаміка структури експорту транспортних послуг (рис.1.), свідчить про те, що найбільша питома вага з 2006 по 2010 роки припадає на трубопровідний транспорт[3].



**Рис. 1. Динаміка експорту транспортних послуг України за видами транспорт у 2006-2010 рр.,  
тис. дол. США**

Так, у 2010 році на трубопровідний транспорт припадало 3,36 млрд. дол. США (64,1 % обсягу експорту транспортних послуг, або 42,8 % загального обсягу експорту послуг, а це майже в чотири рази більше ніж у 2009 році). Значно нижчий показник експорту послуг залізничного транспорту 1,4 млрд. дол. США (18,9 % загального обсягу експорту послуг). Послуги морського та повітряного транспорту у 2010 році становили 1,23 та 1,18 млрд. дол. США відповідно, що становить 15,7% та 15,1% загального обсягу експорту послуг[3].

Деяка інша структура імпорту транспортних послуг України. Так, найбільший обсяги імпорту транспортних послуг забезпечує залізничний транспорт та повітряний транспорт – майже по 39% кожний. В цілому, слід зазначити, що спостерігається позитивна динаміка експорту та імпорту українських транспортних послуг.

Отже, можна зробити висновки, що в сучасних умовах визначальну роль відіграє транспортна система, як один із найважливіших факторів економічного розвитку держави. Головним завданням подальшого функціонування транспортної системи України є забезпечення зростання експорту транспортних послуг на основі ефективного використання конкурентних переваг України, таких як вигідне економіко-географічне положення країни, наявність досить розвинутої транспортної інфраструктури, мережі транспортних шляхів, можливість реалізації міжнародних транспортних проектів.

Вирішення цих завдань дасть змогу створити транспортну систему, яка відповідатиме світовому ринку транспортних послуг та гарантуватиме: збалансований розвиток об'єктів транспортної інфраструктури країни, що забезпечують інтеграцію євразійських транспортних систем; переорієнтацію транзитних вантажо- і пасажиропотоків на міжнародні транспортні коридори, що проходять територією України; підвищення конкурентоспроможності українських перевізників на світовому ринку транспортних послуг; кількісне та якісне забезпечення транспортного обслуговування зовнішньої торгівлі; зростання інвестицій у транспортну галузь, зокрема на розбудову транспортної інфраструктури; підвищення інноваційної складової частини транспортної системи країни; освоєння нових секторів внутрішнього та міжнародного ринків транспортних послуг, транспортне обслуговування прикордонного співробітництва; розвиток логістичних та інформаційних технологій; гармонізація національного транспортного законодавства, стандартів та транспортної документації з нормами і правилами, що діють на міжнародному ринку транспортних послуг.

Література:

1. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: [підручник]/ В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с
2. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір: [Монографія] / [Балабанов К.В., Чентуков Ю.І., Булатова О.В., Гаврилова Н.В., Мацука В.М. та ін.]. – 2007.- 234с.
3. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Мазаракі А.А.Світовий ринок товарів та послуг: [підруч. У 2 ч. – Ч. 2]/ А.А. Мазаракі, Є.М. Воронова, І.В. Чаус – Х.: Вид-во «Ранок», 2008. - 240 с.

АНІСІМОВ М.С.,  
студент ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД

В умовах швидкого розвитку науково-технічного прогресу та процесів глобалізації економічних зв'язків в даний час актуальними являються конкурентні переваги, які є результатом цілеспрямованої політики за рахунок здійснення скоординованої стратегії, що враховує переваги на основі факторів виробництва, продуктивність, диверсифікацію товарів і ринків, технологічні відмінності й ефект масштабу.

Підвищення конкурентоспроможності країни можливе за умови використання таких факторів: регулювання зовнішньоекономічних зв'язків; сукупний економічний потенціал (у тому числі забезпеченість ресурсами); здатність до інновацій; рівень управління якістю продукції; ступінь участі в міжнародній торгівлі й русі капіталів; стан фінансового ринку; ступінь розвитку інфраструктури; вплив держави на створення конкурентного середовища.

Зростання світової зовнішньої торгівлі в умовах глобалізації відбувається стрімкіше порівняно з темпами росту валового продукту і промислового виробництва, що означає збільшення ролі зовнішньої торгівлі як одного з факторів економічного зростання і пов'язано з: поширенням науково-технічного прогресу у країнах світу; діяльністю транснаціональних корпорацій; прямими іноземними інвестиціями; належністю країни до відповідного регіонального економічного угруповання (чим стабільніше таке угруповання і сильніші внутрішні зв'язки та взаємна зацікавленість країн-учасниць, тим успішніше розвивається їхній взаємний товарообіг).

Серед основних пріоритетних напрямів інтеграції України у світове господарство виділені ЄС – як стратегічна мета та СНД – виходячи з економічної доцільності. Аналіз індикаторів економічного розвитку країни, зокрема ВВП, прямі іноземні інвестиції, обсяг високотехнологічного експорту на душу населення; витрати на науку та дослідження у ВВП, свідчить про те, що Україна може стати активним учасником ЄС тільки при здійсненні глибоких внутрішніх перетворень. Це підкреслює важливість активізації зовнішньоекономічних зв'язків з країнами СНД за умови впровадження цілеспрямованої

зовнішньоторговельної стратегії для забезпечення доступу до ресурсів та ринків збуту, залучення інвестицій для реформування економіки України, що є важливим чинником для її піднесення.

Створення необхідних правових, економічних і організаційних умов для вільного переміщення товарів, капіталів і робочої сили, а також різношвидкісна інтеграція окремих держав у межах СНД зумовили розподілення регіональних економічних об'єднань за двома принципами взаємодії: на прискоренні інтеграції при більш тісній економічній та політичній взаємодії з ЄврАзЕС та на спільному використанні транспортно-комунікаційного потенціалу (ЦАЕС та ГУУАМ).

Стратегія зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами СНД має бути спрямована на досягнення зовнішньоторговельної збалансованості за рахунок зростання ефективності експортних поставок, яка полягає у приведенні товарної структури у відповідність з реальними потребами світових товарних ринків, створенні замкнутих виробничих циклів, активному залученню передових технологій для модернізації національного виробництва. Впровадження зазначеної стратегії вимагає створення сприятливих умов в економічній, законодавчій та інформаційній сферах здійснення зовнішньоторговельних операцій. Роль держави в експортній стратегії полягає не в забезпеченні прямої фінансової «допомоги» експортерам, а в тому, щоб стимулювати вітчизняного виробника до самостійного розвитку та вдосконалення конкурентних переваг.

Копіювання Україною комплексної стратегії просування експорту інших країн є недоцільним, оскільки кожна національна економіка має власний, характерний для неї експортний потенціал та рівень розвитку факторів, що визначають конкурентоспроможність країни на світовому ринку. В Україні однією з найперспективніших є «нішова» стратегія (орієнтована на випуск обмеженої кількості спеціалізованої продукції високої якості). До галузей економіки України, які мають порівняльні і конкурентні переваги, відносяться: літакобудування, приладобудування, суднобудування, енергетичне устаткування, воєнно-промисловий та агропромисловий комплекси.

Комплекс практичних заходів щодо реформування структури експортних поставок на базі державної підтримки, повинен здійснюватися в кілька етапів, відповідно до реальних економічних можливостей держави і полягає у розробці фінансових програм розвитку пріоритетних національних і експортних проектів, адміністративно-організаційній підтримці національного виробництва; забезпеченні на всіх рівнях управління кредитно-страхової підтримки для стимулювання експорту.

Для використання потенційних торговельних переваг України в країнах СНД необхідні: розробка та здійснення загальнодержавної стратегії закріплення в галузевих та регіональних «нішах» країн СНД, забезпечення стабільності та взаємовигідності транзитних послуг, відновлення та розширення коопераційних зв'язків для спільного або скоординованого виходу на ринки інших країн Співдружності і поза її межами. Підвищенню ефективності зовнішньої торгівлі України з країнами СНД сприятиме перехід до режиму зони вільної торгівлі; створення промислово-фінансових груп; розвиток міжнародних транспортних коридорів; формування мережі галузевих або регіональних торговельних домівок, асоціацій, консорціумів.

Література:

1. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные отношения на современном этапе: [Учебное пособие] / П.В. Сергеев – М.: Новый Юрист, 2004 - 173 с.
2. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини: [Підручник] / А.С. Філіпенко, С.Я. Боринець, В.А. Вергун – К.: Либідь, 1992 - 255 с.
3. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин: [Підручник] / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.В. Бутенко – К.: Либідь, 1992 - 191 с.

БАЛАБАНОВА Н.В.,

к.н. з держ.упр.,

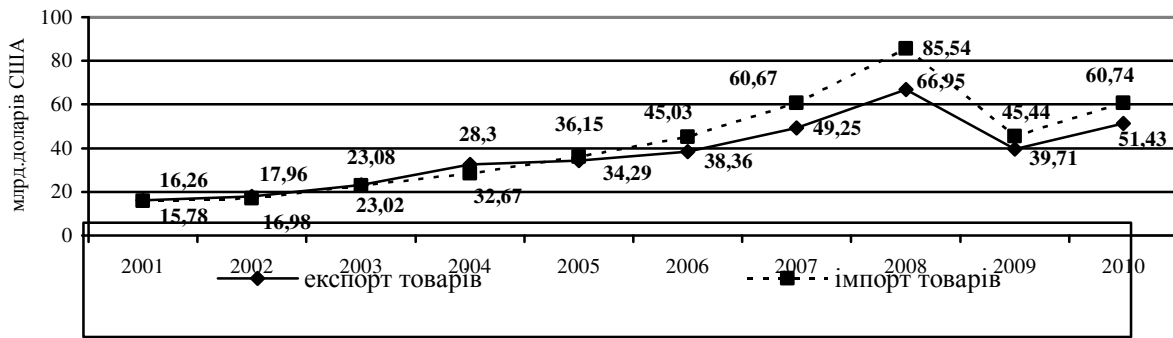
доцент кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Важливе значення для розвитку національної економіки, набуття нею рис, притаманних ринковій економіці, має процес входження України до системи світових господарських зв'язків. Зовнішньоекономічні відносини, основу яких становлять експортно-імпортні операції, дають змогу якнайповніше реалізовувати переваги міжнародного розподілу праці, відкривають доступ до передової технології, управлінського досвіду, істотно впливають на темпи економічного зростання та сприяють збільшенню національного доходу держави.

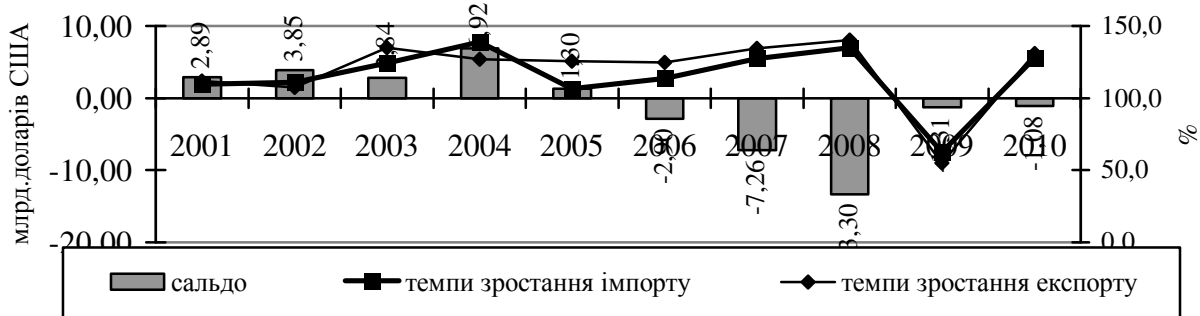
Аналіз динаміки та структури експортно-імпортних операцій, здійснюваних підприємствами України протягом 2001-2010 років дозволив визначити наступні тенденції:

1. Динаміка до збільшення обсягів експортно-імпортних операцій була додатною протягом 2001-2008 років. За вказаний період збільшення обсягів експортних операцій експорту здійснилось у 4,2 рази, імпорту – у 5,4 рази (рис.1).



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

2. Зниження показників обсягів експортно-імпортних операцій у 2009 р. було обумовлено впливом фінансової кризи та як наслідок – зниженням економічної активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та купівельної спроможності на зовнішніх ринках. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами в Україні затвердилось у 2006 р. та мало тенденцію збільшення до 2008 р. зі зниженням вартісного показника протягом 2009-2010 рр (рис.2).



**Рис. 2. Динаміка сальдо та темпів зростання експорту та імпорту товарів та послуг України, 2001-2010 р.**

3. Лібералізація зовнішньої політики, що має місце останнім часом та обумовлена загальним курсом України до інтеграції у світове господарство, призвела не тільки до кількісного збільшення торгівлі, а до переважання темпів приросту імпорту над темпами приросту експорту товарів. Протягом аналізованого 2001-2010 років темпи зростання імпорту переважно мали більші значення. У середньому за останні 10 років спостерігається позитивний приріст зовнішньої торгівлі товарами, зокрема експорту – на 16,2%, імпорту – на 20,1%

4. Сповільнення темпів зростання обсягів експортно-імпортних операцій значною мірою було зумовлено різким скороченням експорту продукції експортоорієнтованих галузей - металургійної промисловості та машинобудування.

5. Загальна товарна структура як експорту так імпорту товарів підприємств України є майже незмінною вже протягом досить тривалого часу. Найбільшу частку в експорті підприємств України займають чорні метали і вироби з них, продукція неорганічної хімії, машини та обладнання, продукція рослинного походження. За своєю товарною структурою імпорт в Україну має теж однорідний та стабільний характер. Найбільшу частку займають енергоресурси, обладнання та устаткування та продукція хімічної промисловості. Визначено про значні диспропорції у товарній структурі експорту та імпорту за рівнем доданої вартості.

6. Розвиток експортно-імпортних операцій в сфері послуг має позитивну тенденцію. На відміну від сальдо торговельних операцій, експортно-імпортні операції сфери послуг характеризуються додатним сальдо. Проте структура експорту послуг є дещо гіпертрофованою, адже основною в цій сфері постає частка транспортних послуг, особливо послуг трубопровідного транспорту (значення показника має коливання протягом 2001-2010 років в інтервалі 75-80% загального обсягу наданих транспортних послуг).

7. Факторами негативного впливу на ефективність експортної політики України є: низька конкурентоспроможність більшості вітчизняних готових виробів; повільний перехід підприємств на випуск нових видів та виробів машинобудівної продукції; відставання технічного рівня промислової продукції від світових аналогів; невідповідність світовим метричним стандартам якості; відокремленість від участі у найбільш перспективних програмах виробництва нових виробів на міждержавній основі; нерозвиненість фінансової, технічної, інформаційної інфраструктури; відсутність стабільного законодавства і ефективного валютного контролю.

8. Заходи, спрямовані на посилення економічної активності підприємств-експортерів України: економічне стимулювання експорту шляхом впровадження в Україні державної фінансової підтримки експорту; впровадження нормативно-правових та законодавчих актів стосовно підтримки експорту продукції українського походження з використанням бюджетних коштів та інших джерел фінансування; розробка та впровадження державних програм підтримки розвитку інноваційних галузей, в тому числі, що мають



експортоорієнтований характер; надання пільгового кредитування підприємствам експортерам, що здійснюють виробництво та реалізацію на зовнішніх ринках, перш за все продукції інноваційних галузей (наприклад, машинобудування); розробка ефективної державної програми імпортозаміщення з визначенням галузей та сфер діяльності.

#### Література:

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

БАРСЬКА А.І.,  
студентка ІV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ЗАХАРОВА О.В., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### УКРАЇНА У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

Зовнішня торгівля на сучасному етапі є надзвичайно динамічною. Це зумовлено в значній мірі розвитком спеціалізації та кооперації виробництва в міжнародному масштабі, скасування ряду обмежень у міжнародній торгівлі, високими темпами розвитку нових індустріальних країн. З завершенням глобальної фінансово-економічної кризи розпочинається новий етап розвитку світових торговельних відносин. У 2010 році обсяг світової торгівлі товарами склав 30492,012 млн. дол. США, зокрема експорт – 15229,609 млн. дол. США, імпорт – 15262,403 млн. дол. США. Провідними експортерами світу є розвинуті країни, такі як Німеччина – 9,0% від світового експорту товарів, США – 8,51%, Нідерланди – 4,0%, Франція – 3,82%, Італія – 3,25%, Бельгія – 2,97%, Великобританія – 2,82%, а також країни Південно-Східної Азії, такі як Китай – 9,68% та Японія – 4,68%. провідними імпортерами світу є розвинуті країни, такі як США – 12,8%, Німеччина – 7,4% від світового експорту товарів, Нідерланди – 3,54%, Франція – 4,39%, Італія – 3,26%, Бельгія – 2,79%, Великобританія – 3,82%, а також країни Південно-Східної Азії, такі як Китай – 9,03%, Індія – 7,84% та Японія – 4,39%.

Домінуючим фактором, що визначав тенденції зовнішньої торгівлі України протягом останніх років, була світова фінансова криза та її наслідки. Це підтверджується неоднозначністю якісних характеристик відповідних показників зовнішньої торгівлі (табл. 1.).

Таблиця 1

**Зовнішня торгівля товарами України за 2010 рік [3]**

	Експорт		Імпорт		Сальдо	Зовнішньоторгівельний оборот	Коефіцієнт покриття експортом імпорту
	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США			
Країни СНД	36,45	18744,5	43,95	26697,4	-7952,9	45441,9	0,70
Європа	26,91	13839,4	32,93	20002,7	-6163,4	33842,1	0,69
Азія	26,68	13722,1	16,50	10023,3	3698,8	23745,4	1,37
Африка	5,87	3018,7	1,44	874,4	2144,3	3893,1	3,45
Америка	3,90	2004,95	4,74	2878,9	-873,96	4883,85	0,70
Австралія і Океанія	0,06	28,4	0,43	261,4	-232,9	289,8	0,11
<b>Всього</b>	100	51430,5	100	60739,97	-9309,4	112170,47	0,85

У 2010 зовнішньоторговельний оборот України склав 112170,47 млн. дол. США, у тому числі експорт товарів із України склав 51430,5 млн. дол. США, імпорт – 60739,97 млн. дол. США. Від'ємне сальдо становило – 9309,4 млн. дол. США. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,85, що свідчить про перевищення імпорту над експортом у 2010 році. Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 217 країн світу. Обсяги експорту до країн СНД становили 36,4% від загального обсягу експорту, Європи – 26,9% (у т.ч. до країн Європейського Союзу – 25,4%), Азії – 26,7%, Африки – 5,9%, Америки – 3,9%, Австралії і Океанії – 0,1%. Імпорт з країн СНД становив 44% від загального обсягу, Європи – 32,9% (у т.ч. з країн Європейського Союзу – 31,4%), Азії – 16,5%, Америки – 4,7%, Африки – 1,4%, Австралії і Океанії – 0,4%.

Найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації – 26,1% від загального обсягу експорту (залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання, механічні машини, чорні метали, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки), Туреччини – 5,9% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, добрива, жири та олії тваринного або

рослинного походження), Італії – 4,7%, Білорусі – 3,7%, Польщі – 3,5%, Німеччини – 2,9% та Індії – 2,8%. Збільшився експорт товарів до усіх основних країн-партнерів: Італії – на 96,5%, Російської Федерації – на 58,1%, Білорусі – на 50,9%, Польщі – на 47,9%, Туреччини – на 42,3%, Індії – на 23,7% та Німеччини – на 20,1%.

У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації – 36,5% (енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, чорні метали), Китаю – 7,7% (механічні та електричні машини, взуття, полімерні матеріали, пластмаси, одягтекстильний та трикотажний), Німеччини – 7,6% (механічні та електричні машини, наземні транспортні засоби, крім залізничних, фармацевтична продукція, полімерні матеріали, пластмаси), Польщі – 4,6%, Білорусі – 4,2%, США – 2,9%, Італії – 2,3%. Збільшились проти 2009р. імпорتنі поставки з Китаю (на 71,9%), Російської Федерації (на 67,7%), Білорусі (на 51,7%), США (на 37,4%), Польщі (на 28,5%), Італії (на 22%), Німеччини (на 19,5%).

Основу товарної структури українського експорту склали чорні метали та вироби з них – 32,3% від загального обсягу експорту. Мінеральні продукти становили 13,1%, механічне та електричне обладнання – 11%, продукти рослинного походження – 7,7%, продукти хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 6,8%, транспортні засоби та шляхове обладнання – 6,3%, жири та олії тваринного та рослинного походження – 5,1%. Мінеральні продукти традиційно складають понад третину обсягу імпорту товарів – 34,8%. На поставки механічного та електричного обладнання припадало – 13,4%, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 10,6%, недорогоцінних металів та виробів з них – 6,8%, транспортних засобів та шляхового обладнання, а також полімерних матеріалів, пластмаси та каучуку – по 6% від загальної вартості імпорту.

Продемонстрований в 2010 році ріст світової торгівлі на 14,5 % став найбільшим показником за окремо взятий рік починаючи з 1950 року, коли подібні підрахунки стали вестися, і він супроводжувався ростом світового ВВП на 3,6 %. Світова організація торгівлі (СОТ) переглянула свій прогноз зростання світової торгівлі товарами в 2011 році до 5,8% з 6,5%, попередивши про подальші ризики її уповільнення. Експерти СОТ відзначають уповільнення зростання торгівлі в розвинених країнах і зокрема в Європі, яка уражена борговою кризою. Ситуація навколо Греції створює значну економічну невизначеність.

Що стосується України, то на основі побудованого рівняння тренду отриман прогноз, статистичні характеристики якого дозволяють зробити висновок, що отриманий прогноз можна вважати точними, адекватними та статистично значимими. Таким чином, можна зробити висновок, що якщо тенденція зміни зовнішньоторговельного обороту України, яка склалася за період 2001-2010 рр., збережеться і в майбутньому, то на 2011 рік можна очікувати збільшення зовнішньої торгівлі до 118966,20 млн. дол. США, тобто на 6,1% порівняно з 2010 роком. При найгіршому сценарію розвитку у 2011 р. обсяги зовнішньої торгівлі України не будуть нижчими за 8251,53 млн. дол. США, а при найсприятливішому сценарію розвитку обсяги експорту можуть зрости до 246183,92 млн. дол. США. У 2012 р. прогнозний обсяг зовнішньої торгівлі складе 119498,27 млн. дол. США, що на 6,5% більше за показника 2010 р. та на 0,45% за прогнозного показника 2011 р. У 2013 році можна очікувати зростання обсягів зовнішньої торгівлі України до 118338,95 млн. дол. США, що на 5,5% більше за показник 2010 р. та на 0,97% менше за прогнозного показника попереднього 2012 року. Отже, порівнюючи темпи зростання прогнозних обсягів зовнішньоторговельного обороту можна зазначити тенденцію до уповільнення темпів їх зростання у 2011-2013 рр.

#### Література:

1. United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>. – Назва з екрану.
2. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / І. Кобута, В. Жигadlo, Т. Лужанська ; За ред. Марчіна Свенціцькі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>. – Назва з екрану.

БУЗАДЖИ І. О.,  
студентка III курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НИКОЛЕНКО Т. І., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Для того, щоб успішно розвиватися в умовах глобалізації, зовнішньоекономічна стратегія повинна враховувати реальні можливості та пріоритети участі України в міжнародних економічних відносинах, відповідати збалансованій загальній концепції ринкової реформи, потенціалу збільшення виробленого в

масштабах країни сукупного продукту та покращення умов торговельних та інвестиційних відносин з іншими країнами світу. Вона має не лише формально розширити зовнішні ринки, але й надати нову якість усьому механізму виробничо-технологічних відносин в українському суспільстві, зробити його більш спеціалізованим та ефективним [7].

Зараз відбувається поширення тенденцій економічної глобалізації порушує питання щодо побудови нової парадигми економічної стратегії. Одержання переваг та запобігання загрозам від глобалізації для України значним чином залежать від спроможності уряду створити чітку стратегію реформування економічної системи і дотримуватися її принципів.

Для реалізації цієї стратегії необхідно:

по-перше, сформувати дієздатні та конкурентоспроможні суб'єкти господарювання як один з визначальних критеріїв ефективності економічної політики. Реалізація цього завдання вимагає забезпечення фінансового оздоровлення та платоспроможності підприємств, підтримки розвитку внутрішнього ринку, довгострокових кредитних ресурсів, зменшення фіскального тиску на суб'єктів господарювання тощо;

по-друге, чітко визначити галузеві і структурні пріоритети довгострокового розвитку. Підтримка розвитку цих першочергових завдань має забезпечуватися як за допомогою цільових важелів (інвестиційної, податкової, бюджетної, кредитної та ін. політики), так і узгодженням всіх інших засобів економічної політики з потребами розвитку зазначених галузей;

по-третє, врегулювати міжнародні фінансові потоки відповідно до встановлених орієнтирів стратегічного розвитку. Йдеться про запобігання некерованому відпливу капіталів з країни, регулювання структури та сфер здійснення іноземних інвестицій в Україні, встановлення "кодексу поведінки" іноземних інвесторів.

в-четверте, посилити «агресивність» експортної політики, яка спрямована на радикальне поліпшення структури українського експорту та дієву підтримку дій українських експортерів щодо утримання на зарубіжних ринках та освоєння нових [3].

Зараз гнтенсифікується інформаційне забезпечення економічних процесів за участю українських суб'єктів господарювання, а саме: збір та поширення оперативної інформації про стан зовнішньоекономічної кон'юнктури, передовий досвід у сфері технологій, маркетингу, управління; поширення за кордоном інформації про потенціал української економіки та перспективні напрями співробітництва з українськими компаніями; моніторинг та аналіз досвіду політики захисту національного виробництва урядами зарубіжних країн тощо. Об'єднуються зусилля з сусідніми країнами на базі спільних економічних інтересів щодо реалізації визначених стратегічних завдань. Відбувається розвиток людського капіталу як визначального чинника національної конкурентоспроможності на сучасному етапі глобалізації. Розробляються систем заходів щодо підтримки прямого інвестування українськими підприємствами за кордоном, здійснюється цілеспрямована підтримка інвестиційного імпорту. Вдосконалюється система стандартизації і сертифікації товарів та послуг з метою захисту ринку від неякісного імпорту. Ця концепція матиме як результат зростання конкурентоспроможності вітчизняних харчових товарів на внутрішньому ринку та спонукатиме населення до вживання товарів вищої якості [1].

Україна робить кроки для того, щоб зменшити розрив між рівнями економічного розвитку України та країн ЄС. Україна повинна продемонструвати власну спроможність самостійно забезпечити соціально-політичну та економічну стабільність в країні, високі темпи економічного зростання та ефективну структурну перебудову економіки [5].

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 запитами корпорацій, інтереси національного з інтересами міжнародного капіталу.

Зовнішньоекономічна діяльність України спрямована на усунення бар'єрів в економічному обміні з країнами СНД. У зовнішньоекономічній сфері також враховується геоекономічна роль Японії як одного з трьох найпотужніших економічних центрів світу, а також Китаю [2].

Для сучасної України існують шість генеральних векторів розвитку міжнародної економічної інтеграції. Серед них: ЄС, СНД, ГУАМ, СЕП, ЧЕС, СОТ. Крім зазначених генеральних, Україна має численні менш масштабні домовленості, які реалізовані на мезорівні, зокрема, про співробітництво між прикордонними регіонами, тобто за територіальним критерієм, або у різноманітних економічних галузях, тобто згідно з функціональним чинником.

Головне завдання інноваційної політики держави в епоху поширення глобалізації цих процесів – забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, вдосконалення механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах економіки [6].

Українська держава керується принципом примату права в зовнішній політиці, визнаючи пріоритет загальновизнаних норм міжнародного права перед нормами внутрішньодержавного права, її усталений принцип – сумлінне виконання всіх своїх міжнародних зобов'язань. У зовнішній політиці Україна бере за основу фундаментальні загальнолюдські цінності і засуджує практику подвійних стандартів у міждержавних відносинах. Україна виступає за розвиток найширших торговельно-економічних та інших зв'язків між країнами

СНД на засадах суверенного партнерства, рівноправності і взаємовигоди.

І хоча Україна не в силах впливати на об'єктивний характер трансформацій, які викликає процес глобалізації, але в стані певною мірою впливати на їх суть [4].

Отже, можна зробити висновки, що на сьогоднішній день наша країна неповністю готова до глобальної інтеграції і міжнародної конкуренції. Але держава з таким потенціалом не може залишатися ізольованою. Тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічну підтримку підприємництва. Оптимальний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків ґрунтується, передусім, на принципових змінах у структурі національної економіки України. Якщо Україна хоче стати повноцінним суб'єктом глобальної економічної діяльності, брати участь не лише на ринках виробів чорної металургії або простих хімічних виробів, вона має створювати власні транснаціональні структури.

#### Література:

1. Зовнішньоекономічна стратегія в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-1495.html>. – Назва з екрану.
2. Вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на рівень економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Dunska\\_308.htm](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Dunska_308.htm). – Назва з екрану.
3. Зовнішньоекономічна діяльність держави за умов глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/12590605/ekonomika/zovnishnoekonomichna\\_diyalnist\\_derzhavi\\_umov\\_globalizatsiyi](http://pidruchniki.ws/12590605/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_derzhavi_umov_globalizatsiyi). – Назва з екрану.
4. Зовнішньоекономічна політика України в умовах світової глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/21\\_NIEK\\_2007/Economics/24366.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24366.doc.htm). – Назва з екрану.
5. Приоритетные направления внешней политики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2010/Pravo/64028.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Pravo/64028.doc.htm). – Назва з екрану.
6. Внешняя политика Украины после провозглашения независимости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://alkj.ru/index.php-quest-Itemid-eq-28-and-id-eq-2768-and-option-eq-com\\_content-and-task-eq-view](http://alkj.ru/index.php-quest-Itemid-eq-28-and-id-eq-2768-and-option-eq-com_content-and-task-eq-view). – Назва з екрану.
7. Перспективные направления внешней политики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://alkj.ru/index.php-quest-Itemid-eq-28-and-id-eq-2784-and-option-eq-com\\_content-and-task-eq-view](http://alkj.ru/index.php-quest-Itemid-eq-28-and-id-eq-2784-and-option-eq-com_content-and-task-eq-view). – Назва з екрану.

ГОША І.О., ст. викл.  
кафедри конституційного,  
адміністративного та міжнародного права  
Маріупольського державного університету

### ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ІЗ ЗАКОНОДАВСТВОМ ЄС

З моменту проголошення нашою країною незалежності європейський шлях інтеграції став невід'ємною складовою її подальшого розвитку, а одним з найважливіших стратегічних напрямків зовнішньої політики країни стало наближення України до Європейського Союзу. В свою чергу Європейське Співтовариство вимагає від України постійного пошуку шляхів для встановлення та зміцнення економічних та політичних зв'язків із ЄС.

14 червня 1994 року було підписано Угоду про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (скорочено — УПС), яка набула чинності в березні 1998 року [1], до якої 22.11.2010 було прийнято Додаток ( див. Протокол ( 994\_a41 )).Ця Угода була прийнята з метою реалізації стратегічного курсу, якого на той момент дотримувалась країна та забезпечення всебічного входження у європейський політичний, економічний і правовий простір, а саме:

- забезпечення у відповідних рамках політичного діалогу між сторонами, який сприятиме розвитку тісних політичних відносин;
- сприяння розвитку торгівлі, інвестицій і гармонійних економічних відносин між Сторонами і, таким чином, прискоренню їхнього сталого розвитку;
- створення основ взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, цивільного, науково-технічного та культурного співробітництва;
- підтримка зусиль України по зміцненню демократії і розвитку її економіки та завершенню переходу до ринкової економіки.

Кінцевою метою реалізації УПС є розбудова в Україні ринково орієнтованого господарства, що дозволить їй забезпечити собі рівноправне членство в Європейських Співтовариствах і сприятиме повномасштабній інтеграції економіки нашої країни у єдиний економічний простір розвинутої Європи.

Указом Президента України від 11 червня 1998 року № 615 була затверджена Стратегія інтеграції

України до Європейського Союзу, а пізніше Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки № 493/2004. Крім цього, було прийнято ще кілька підзаконних нормативно-правових актів [6].

Стратегія інтеграції України до ЄС ґрунтується на:

- Конституції України, що встановлює спрямування зовнішньополітичної діяльності України на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загально визнаними принципами і нормами міжнародного права;
- схвалених Верховною Радою України Основних напрямках зовнішньої політики України (3360-12) та Концепції (основах державної політики) національної безпеки України (3/97-ВР);
- Угоді про партнерство та співробітництво, підписаній між Україною і Європейським Союзом (УПС), яка визначає механізм взаємодії між Україною і ЄС.
- Стратегія інтеграції України до ЄС визначає основні пріоритети діяльності органів виконавчої влади на період до 2007 року, протягом якого мають бути створені передумови, необхідні для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі.

Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу має забезпечити входження держави до європейського політичного, економічного і правового простору і отримання на цій основі статусу асоційованого члена ЄС, що є головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньостроковому вимірі.

Серед основних умов зближення України з Європейським Союзом, поглиблення їх співробітництва і поступової інтеграції (набуття статусу асоційованого або повного члена) України у ЄС було визначено адаптацію національної правової системи до європейської через гармонізацію законодавства України із європейським, основним джерелом якого є законодавство ЄС [3].

Слід згадати, що Україна керується у цій сфері положеннями статті 51 УПС, відповідно до якої вона взяла на себе зобов'язання вживати необхідних заходів для поступового приведення національного законодавства у відповідність до законодавства Співтовариства. При цьому основний акцент робиться на тому, що зближення законодавства є важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами, одним із основних напрямів інтеграційного процесу. [1].

Натомість, при усій необхідності та важливості гармонізації законодавства України до законодавства ЄС виникає низка проблем, від вирішення яких в значній мірі залежить ефективність зазначеного процесу в цілому, а саме [3]:

- співвідношення права Європейського Союзу та внутрішнього права України. Слід зазначити, що вона є досить складною не тільки для тих країн, які як наша прагнуть до інтеграції у ЄС, але є надзвичайно складною для самих держав-членів;
- змушеність держав-членів вносити значні зміни в свої національні конституції, інші законодавчі акти, національну судову практику. Адже поглиблення інтеграції в межах Євросоюзу викликає необхідність постійного оновлення і змін норм національного законодавства;
- наявність величезного масиву законодавства ЄС по кожній із галузей, щодо якої передбачене зближення нормативно-правових джерел, складність у виборі тих джерел ЄС, до яких необхідно адаптувати свої кодекси та закони у першу чергу;
- фактична відсутність перекладів актів законодавства ЄС українською мовою та низький рівень мовної підготовки та знань у галузі європейського права з боку тих осіб в Україні, які займаються законотворчою роботою, тих, на кого покладається їх реалізація та нагляд за дотриманням.

Вирішення питання щодо вступу України до Європейського Союзу об'єктивно вимагає від нашої держави енергійних кроків на шляху зближення, гармонізації національного законодавства із законодавством даного міжнародного об'єднання.

Аналіз діяльності з приведення національного законодавства у відповідність до Європейського права однозначно свідчить про наявність об'єктивних труднощів у даному процесі. Намагаючись будь-що прискорити процес входження до європейських структур, Україна фактично зобов'язалась у надзвичайно стислі строки здійснити докорінну перебудову національного законодавства. Проте українська сторона не уявляла і не могла уявити всю складність цього процесу. Крім того, дається взнаки відсутність у нашій державі як прийнятної і зрозумілої для всіх верств суспільства концепції європейської інтеграції, так і комплексних програм установлення та розвитку відносин з міжнародними організаціями Європи з чітко визначеними цілями, завданнями та механізмами їх реалізації. Але, незважаючи на це, наша держава повинна все зробити для зближення українського законодавства з правом Євросоюзу, інших міжнародних організацій. Адже від цього значною мірою залежать ефективність співробітництва України з країнами Європи та світу, а також її міжнародний авторитет.

Література:

1. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами { Угоду ратифіковано Законом N 237/94-ВР ( 237/94-ВР ) від 10.11.94 } { Додатково до Угоди див. Протокол ( 994\_a41 ) від 22.11.2010 }
2. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до

законодавства Європейського Союзу» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004, № 29, ст. 367.

3. Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, затверджена Законом України від 18 березня 2004 року, № 1629, IV.

4. Козюбра М.І. Тенденції розвитку джерел права України в контексті європейських правоінтеграційних процесів // Наукові записки Національного Університету «Києво-Могилянська Академія», Юридичні науки. – К., 2004. – Т. 26. – С.7–8.

5. Засць А.П. Щодо розробки комплексного плану законодавчих робіт, спрямованих на гармонізацію українського законодавства із законодавством Європейського Союзу// Проблеми гармонізації законодавства України з міжнародним правом. – К., 1998. – С.126–128.

6. Указом Президента України від 11 червня 1998 року № 615 Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу

7. Конституции зарубежных государств / Маклаков В.В.(сост.). – М.: БЕК, 2000.

ДАВИДОВА М.С.,  
студентка IV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ НАФТА

Після здобуття незалежності одним із завдань, які має вирішувати Україна як повноправний суб'єкт міжнародних відносин, є налагодження та розвиток економічних зв'язків з усіма країнами світу. З огляду на те, що світове господарство характеризується процесами інтеграції, які інтенсивно розвиваються і в Північній Америці, Україна має враховувати це в виборі основних напрямків своєї зовнішньоекономічної політики, адже Україна та країни НАФТА мають величезний потенціал для співпраці, що й зумовлює актуальність даного дослідження.

Розвиток торговельно-економічної діяльності у північноамериканському регіоні відбувався переважно на корпоративному рівні, сформувався регіональний американо-канадський господарський комплекс. У 1988 році була підписана угода про вільну торгівлю між Канадою і США, що вступила в силу у 1989 р., в 1994 р. до Угоди приєдналася і Мексика, утворився союз трьох держав: Канади, Мексики і США.

Про масштаби й потенційні можливості північноамериканського економічного об'єднання свідчать такі показники: на НАФТА припадає 27,5% світового ВВП, є другим світовим експортером та імпортером після ЄС. Так, у 2010 році на частку НАФТА припадало 12,93% всього світового експорту та 17,4% імпорту світу.

Слід зазначити, що основними торговельними партнерами України є країни СНД, Європи та Азії; на їх частку припадає 40,5%, 30,17%, 21,17% товарообігу відповідно, на Америку – 4,4%, на країни НАФТА припадає лише 2,7%. Це зумовлено низкою таких об'єктивних обставин, як географічна віддаленість, відмінності в рівні розвитку країн, що підтверджується найбільш загальними показниками, які наведені в таблиці 1, проблема визначення ціни на товари імпорту чи експорту, недостатнє знання потенційних і реальних можливостей партнерів, незначна поінформованість ділових кіл, керівників підприємств і фірм одних про одних, незнання особливостей законодавства тощо. До низки об'єктивних причин у розвитку українсько-американських економічних відносин долучаються також й суб'єктивні, серед яких головною є відсутність науково обгрунтованої стратегії України щодо країн регіону, чітко відлагодженого механізму реалізації домовленостей, концепцій відносин із кожною окремою країною угруповання.

Аналізуючи дані, які наведені в таблиці 1, можна побачити, що за всіма показниками Україна значно відстає як від НАФТА загалом, так і від кожної країни угруповання, зокрема, таким чином, рівень розвитку України менший, ніж в вище зазначених країнах. Це і зумовлює те, що дані країни не є основними партнерами України, що підтверджує індекс інтенсивності торгівлі, який в 2010 р. ІТ склав 0,18. Оскільки він менший 1, то товарообіг з НАФТА є менш важливим для України у порівнянні зі світовими масштабами. Але слід зазначити, що у період з 2005 по 2008 рік була помітна зростаюча динаміка індексу, отже країни НАФТА стають більш важливими для України як торговельні партнери. Для порівняння: індекс інтенсивності торгівлі з країнами СНД у 2010 р. склав 13,84.

Масштаби та структура економічних зв'язків України з країнами НАФТА не відповідають потенційним можливостям. Перш за все це стосується торговельних відносин. Тому доцільно визначити чинники, що впливають на показники підвищення інтенсивності торгівлі між Україною та НАФТА. Для цього була побудована багатофакторна модель за допомогою пакету Excel.

Для цього було підібрано 5 статистичних показників, які наведено у таблиці 2, один з яких є результативним показником (індекс інтенсивності торгівлі), зміна якого обумовлена впливом зміни інших (факторних показників), таких як експортна квота України в НАФТА, імпортна квота України з НАФТА, експортна квота НАФТА, адже ці показники враховують частку експорту або імпорту від ВВП, що впливає на

зміну результативної ознаки, а також темп росту експорту з України в НАФТА, який також впливає на інтенсивність торгівлі.

Таблиця 1

**Соціально-економічні показники України та країн НАФТА, 2010 р.**

Країни	площа, тис. км <sup>2</sup>	насе- лення, млн. ос.	ВВП, млрд. дол.	ВВП на душу населення, дол.	ПП, млрд. дол.	ПЗІ, млрд. дол.	експорт млрд. дол.	імпорт, млрд. дол.	торго- вельний баланс, млрд.дол.
Україна	603,7	45,4	136,5	3004	6,5	0,7	51,4	60,7	-9,3
НАФТА:	21330	461,6	16962	37606	207,3	381,8	1961,7	2676,7	-715
США	9400	314,2	1362,2	46977	228,2	328,9	1277,6	1968,8	-691,2
Канада	9970	34,0	1574,1	46273	23,4	38,6	386,0	391,3	-5,3
Мексика	1960	113,4	1025,7	9043	18,7	14,3	298,1	316,6	-18,5

Кореляційний аналіз показав, що між ІТТ та факторними показниками існує помірний зв'язок, що підтверджують дані, наведені в таблиці 3. Всі фактори прямо впливають на результативну ознаку, тобто з їх зростанням (зменшенням) ІТТ також зростатиме (буде зменшуватись).

Таблиця 2

**Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу**

	ІТТ	Експортна квота України, %	Імпортна квота України, %	Експортна квота НАФТА, %	Темпи росту експорту в НАФТА
2000	0,19	2,67	1,24	10,94	59,30
2001	0,17	1,75	1,27	9,94	79,54
2002	0,15	1,44	1,18	9,27	91,74
2003	0,16	1,59	1,15	9,26	131,08
2004	0,24	2,74	1,26	9,75	222,52
2005	0,16	1,35	0,94	10,26	65,46
2006	0,18	1,42	0,93	10,88	131,35
2007	0,16	0,93	1,09	11,37	86,40
2008	0,23	1,24	1,75	12,19	169,21
2009	0,15	0,39	1,26	10,01	20,32
2010	0,18	0,80	1,40	11,30	239,22

Таким чином, факторна модель має вид (1):

$$y = -0,02808 + 0,02393 \cdot x_1 + 0,04236 \cdot x_2 + 0,00965 \cdot x_3 + 0,00016 \cdot x_4, \quad (1)$$

де  $x_1$  – експортна квота України в НАФТА, %;

$x_2$  – імпортна квота України з НАФТА, %;

$x_3$  – експортна квота НАФТА, %;

$x_4$  – темп росту експорту з України в НАФТА, %.

Варіація результативної ознаки пояснюється зміною сукупності факторних на 83% ( $R^2=0,83$ ).

Запропонована модель була перевірена на адекватність за допомогою критерію Фішера:  $F_{розр} = 7,4$ ,  $F_{крит} = 2,09$ , так як  $F_{розр} > F_{крит}$ , отримана багатфакторна регресійна модель адекватно відображає зв'язок між показниками.

Таблиця 3

**Кореляційна матриця**

	ІТТ	Експортна квота України, %	Імпортна квота України, %	Експортна квота НАФТА, %	Темпи росту експорту в НАФТА
ІТТ	1,0				
Експортна квота України, %	0,5	1,0			
Імпортна квота України, %	0,6	-0,1	1,0		
Експортна квота НАФТА, %	0,5	-0,2	0,5	1,0	
Темпи росту експорту в НАФТА	0,7	0,2	0,4	0,2	1,0

Параметри рівняння також були перевірені на значимість за допомогою критерію Стьюдента. Для цього необхідно розрахункове значення порівняти з критичним.  $t_{розр1}=3,2$ ;  $t_{розр2}=1,6$ ;  $t_{розр3}=1,5$ ;  $t_{розр4}=1,9$ ;  $t_{крит}=1,4$ . Таким чином, всі параметри рівняння є значимими.

Також були розраховані коефіцієнти еластичності, які показали, що при зростанні експортної квоти України в НАФТА на 1%, ІТТ збільшиться на 0,2%; при зростанні імпортної квоти України з НАФТА на 1%, ІТТ

збільшиться на 0,29%; при зростанні експортної квоти НАФТА на 1%, ПТ збільшиться на 0,56%; при зростанні темпу росту експорту України в НАФТА на 1%, ПТ збільшиться на 0,1%.

Оскільки модель адекватна, можна її використовувати для здійснення прогнозів. Таким чином, в 2011 році прогнозний індекс інтенсивності торгівлі складатиме 0,18.

Таким чином, на сучасному етапі країни НАФТА є другорядними економічними партнерами України, що зумовлено низкою об'єктивних та суб'єктивних причин. Проте масштаби та структура економічних зв'язків України з країнами НАФТА не відповідають потенційним можливостям, тому найважливішими пріоритетами зовнішньої політики України є поглиблення стратегічного партнерства з країнами НАФТА шляхом диверсифікації форм міжнародної економічної діяльності.

Література:

1. Лажник В.Й. Зовнішня торгівля товарами між Україною і країнами Латинської Америки: [Електронний ресурс]/ В.Й.Лажник, М.О.Подзурек. - Режим доступу до статті: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvnu/misnarod\\_vidnos/2008\\_6/R3/1.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvnu/misnarod_vidnos/2008_6/R3/1.pdf)

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до веб - сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. International Trade Centre\_Trade Statistics: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу: <http://www.intracen.org/trade-support/trade-statistics/>

4. UNCTAD Handbook of Statistics 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу: [http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_referer=&sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en)

ЖЕЛІЗНЯК О.І.,  
студент ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД

На сьогоднішній день самою традиційною і найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин виступає міжнародна торгівля, на яку припадає близько 80 відсотків всього об'єму міжнародних економічних відносин. Сьогодні міжнародна торгівля є найголовнішою формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного розподілу праці, і яка виражає їх взаємну економічну залежність, а також є процесом купівлі і продажів, здійснюваний між покупцями, продавцями і посередниками в різних країнах. Країни підписують нові економічні угоди, укладають контракти. Виступає актуальним питання вибору торговельного партнера на міжнародному ринку, для вирішення якого необхідно проаналізувати цілий ряд критеріїв, чинників і ознак економічного розвитку країн, в яких ми бачимо наших потенційних партнерів. Для будь-якої країни роль зовнішньої торгівлі важко переоцінити, оскільки економічний успіх будь-якої країни світу сьогодні залежить від зовнішньої торгівлі. Ще жодній країні не удалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи.

Головним торговельним партнером України є країни Співдружності незалежних держав (СНД). Насамперед, це Росія, на яку припадає майже четверта частина всього українського експорту; експорт в країни СНД в цілому становить третину всього експорту України.

За даними Міждержавного статистичного комітету СНД, країни Співдружності мають 10% промислового і 3,5% експортного світового потенціалу, а також біля 25% існуючих у світі запасів основних видів природних ресурсів і науково-технічний потенціал у формі інтелектуальної власності більше 500 млрд. дол. США. В цілому в торгівлі України з країнами СНД домінують сировинні товари, але велике значення відіграють машини та обладнання. Тому майбутні перспективи українських підприємств на зовнішньому ринку СНД будуть залежати від їхньої здатності та можливості налагодження високотехнологічного та конкурентоспроможного виробництва, залежить від обсягу інвестицій та модернізації промислових потужностей при збереженні конкурентоспроможного обмінного курсу.

Що стосується товарної структури експорту та імпорту України, то на рисунку 1 ми можемо чітко проаналізувати наступні дані.

Отже, дивлячись на рисунок 1 ми бачимо, що основним товаром в експорті нашої країни є недорогі цінні метали та вироби з них, на їх долю припадає 34%, в порівнянні з 2009 роком - 32,2%, друге місце займає сільськогосподарська продукція 19%, у 2009р. -24%, на третьому місці машини та обладнання 17%, у 2009р. – 16%. Таким чином експорт недорогих цінних металів та машин трохи збільшився, та значно знизився в АПК.

Розглянувши також імпорт, ми можемо сказати, що основну частку імпорту займають мінеральні продукти 36%, в порівнянні з 2009р. – 35, далі йдуть машина та обладнання 20%, у 2009р. – 19%, та хімічна



продукція 17%, у 2009р. 17%. Таким чином ми бачимо, що кардинальних змін у імпорті не відбулося, усе проходить в рамках одного відсотка.



**Рис. 1. Товарна структура експорту-імпорту України за 2010 рік.**

Що стосується географічної структури, то основним партнером в торгівлі з Україною виступає Росія.

Питома вага Російської Федерації в зовнішньоторговельному звороті України за січень-червень 2009 року склала 37.1%. За 2010 рік загальний товарообіг з Російською Федерацією товарами і послугами склав 5 млрд. 699,4 млн. дол. і збільшився в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 18,3% або на 882,0 млн. дол. (табл. 1.)

*Таблиця 1*

**Динаміка експорту-імпорту за 2008-2010 рр. у тис. дол.**

Країни	Експорт			Імпорт		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Азербайджан	910521	546638,7	610836,7	75694,2	282794,6	951192,3
Білорусь	2105576,7	1258938,2	1899198,1	2809646	1692834	2567589
Вірменія	263608,3	165628	201340,2	25456,2	28217	17946,1
Грузія	655988,4			191582,6		
Казахстан	1832582,7	1418429,7	1300504,9	3118852	2033942	766218,3
Киргизстан	83650,1	83839,1	75039,7	9119,7	4012,5	6175,3
Молдова	1171987,3	693621,2	713525,6	169569,7	52058,9	73639,6
<b>Російська Федерація</b>	<b>15735571,9</b>	<b>8495072,3</b>	<b>13431881</b>	<b>19414213</b>	<b>13235774</b>	<b>22198006</b>
Таджикистан	77673,6	80383,1	74742,2	5355,6	3973	3491,1
Туркменістан	376943,9	325172,2	208949,2	5631674	718288,5	31432,4
Узбекистан	595271	406172,3	228479,7	2118263	1640771	81732,8

Проаналізувавши таблицю 1, можна сказати, що серед всіх країн СНД, крім Російської Федерації, значну роль відіграє також Білорусія та Казахстан, а останнє місце займає Узбекистан та Грузія. Судячи по даним таблиці чітко видно, що не залежно від країни, з кожним роком експорт та імпорт з країнами Співдружності зменшується, а від послуг та товарів Грузії Україна майже зовсім відмовилась. Звісно це в першу чергу зв'язано з кризою, яка розгорнулася на початку 2008 року, і тягнулася на протязі цих років, а також це пов'язано з тимчасовою зміною вектора інтеграції, та загостренням відносин з Росією.

Таким чином слід зазначити, що тенденція до зміщення пріоритетів країн СНД має враховуватися в зовнішньоекономічній політиці нашої держави як вагомий фактор конкурентної боротьби в господарському просторі Співдружності. За цих умов особливо важливого значення набуває використання гео економічної позиції України як транзитної території на шляху вантажопотоків між цими країнами й світовим ринком. Цілеспрямованих зусиль державних органів та комерційних структур вимагають стратегія і тактика завоювання окремих сегментів згаданого простору, диференційований підхід до тих чи інших національних ринків, зважаючи на місцеві особливості споживання продукції, потенціал експортно-імпортних потреб виробничої сфери та населення, а також на обмеження, що впливають з національного законодавства та міжнародних угод, зокрема про участь у Митному союзі. Необхідно, нарешті, повною мірою використовувати можливості створення з партнерами по СНД спільних підприємств, фінансово-промислових груп, розгортання коопераційних зв'язків тощо.

#### Література:

1. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О. А. Кириченко, В. Я. Шевчук, А. А. Мазаракі та ін.; За ред. О. А. Кириченка. — К.: Знання, 2005. — 493 с.
2. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. — 7-ме вид., стереотип. — К.: Знання, 2008. — 406 с.
3. Михайлов В. С. Зовнішньоекономічна діяльність України: статистичне забезпечення // Статистика України. — 2007. — № 4. — С. 25–29.
4. Крючкова І. Структурні зрушення у зовнішній торгівлі України: тенденції та перспективи // Вісник НБУ. -2004. -№2. -С.3
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. <http://www.imf.org/external/index.htm>

ЗОРИНА М.В.,  
студентка ІV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ З РОСІЄЮ

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

Зовнішньоекономічні зв'язки включають в себе наступні напрямки і форми:

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

Правову основу для практичного здійснення зовнішньоекономічної політики створюють Закони України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (квітень 1991 р.), "Про вільні економічні зони" (жовтень 1992 р.), "Про іноземні інвестиції" (березень 1993 р.). Концепція Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність" ґрунтується на використанні можливостей ринкової економіки, яка поступово утверджується в державі. В Законі докладно опрацьовано механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який повинен забезпечити прогресивні структурні зрушення в економіці та сприятливі умови її залучення до світового поділу праці разом із збереженням господарського збалансування та рівноваги внутрішнього ринку України [1].

На сьогодні Російська Федерація посідає одне з провідних місць серед основних економічних партнерів України. Частка Росії в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України товарами і послугами є найбільшою. Динаміку торгівлі товарами та послугами між Україною та Росією представлено на рис.1 [3].

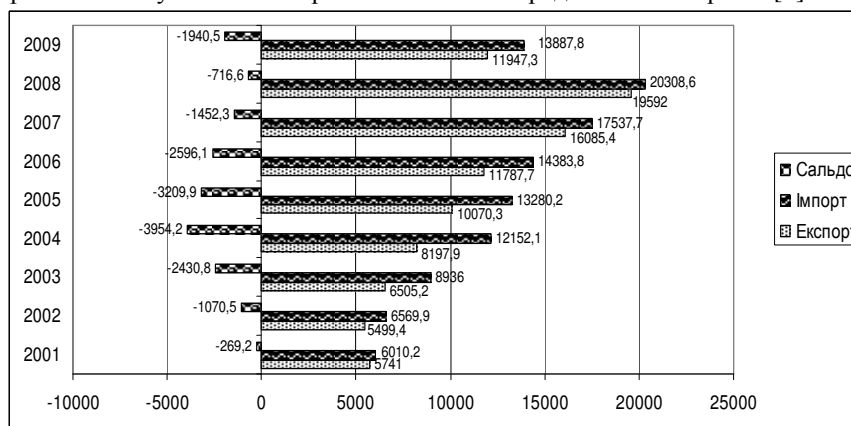


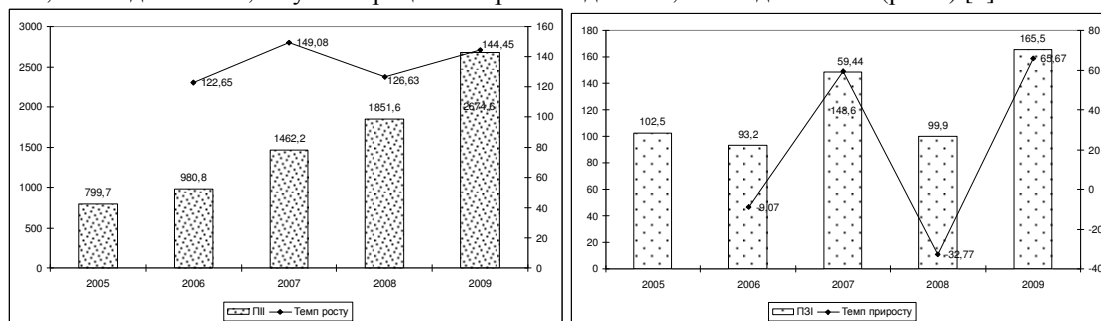
Рис.1. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з РФ за 2001-2009 рр., млн. дол. США

Отже, у торгових відносинах України з РФ спостерігається зростання обсягів експорту та імпорту протягом 2001-2008 років. На спад цих показників у 2009 році вплинула світова фінансова криза. Обсяг експорту товарів та послуг з України до Росії з кожним роком зростає і у період 2001-2009 років він в середньому становить 10602,91 млн. дол. США. У 2009 році у порівнянні з 2008 спостерігається спад торгівлі товарами та послугами України з РФ на 7644,7 млн. дол. США (або на 39,02%), а у порівнянні з 2001 роком цей показник зріс на 6206,3 млн. дол. США (або на 108,11%) [3].

Що стосується імпорту товарів та послуг, тут спостерігається ріст значень цього показника протягом 2001-2008 років, а у 2009 році відбувся спад до 13887,8 млн. дол. США (з 20308,6 млн. дол. США у 2008 році). Такий спад (-6420,8 млн. дол. США або -31,62%) можна пояснити впливом світової фінансової кризи. Проте, якщо порівняти 2009 рік з 2001, то побачимо зростання обсягів імпорту товарів та послуг з РФ на 7887,6 млн. дол. США (або на 131,07%). Взагалі зовнішньоторговельний обіг України з РФ протягом аналізованого періоду зріс з 11751,2 млн. дол. США у 2001 році до 25835,1 млн. дол. США у 2009 (на 14083,9 млн. дол. США).

Загалом з 2001 року по 2009 рік частка Росії в зовнішньоторговельному обороті України зменшилась на 12,6 процентних пункти, при цьому частка Російської Федерації у загальному обсязі експорту товарів і послуг зменшилась на 7,0 процентних пункта.

Як відомо, Україна має не тільки торговельні відносини з Російською Федерацією. Одним з найголовніших векторів співпраці є інвестиційна діяльність та діяльність в енергетичній сфері. Станом на 2008-2009 рр. РФ займає п'яте місце серед країн-інвесторів в Україну. За цей період загальний обсяг російських інвестицій становив 2097 млн.дол.США (5,6% від всього обсягу інвестицій). Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну з РФ виріс у 2009 році у порівнянні з 2005 більше, ніж в 3 рази. Якщо у 2005 цей показник складав 799,7 млн. дол. США, то у 2009 році він виріс вже до 2674,6 млн. дол. США (рис.2) [2].



**Рис.2. Структура ПІІ та ПЗІ України та Російської Федерації, млн. дол. США**

Згідно з даними рис.2 випливає, що розмір прямих іноземних інвестицій в економіку України з кожним роком невідмінно зростає. Основні обсяги російських інвестицій в Україні сконцентровано в таких галузях, як енергетика, нафтопереробна промисловість, кольорова і чорна металургія, машинобудування, зв'язок та банківська сфера.

Обсяг ПЗІ України до Російської Федерації значно відрізняються від ПІІ до української держави. Розмір ПЗІ у 2005 році був 102,5 млн. дол. США, а у 2009 – 165,5 млн. дол. США. Цей показник за аналізовані 5 років зріс на 63 млн. дол. США (рис.2.5) [2].

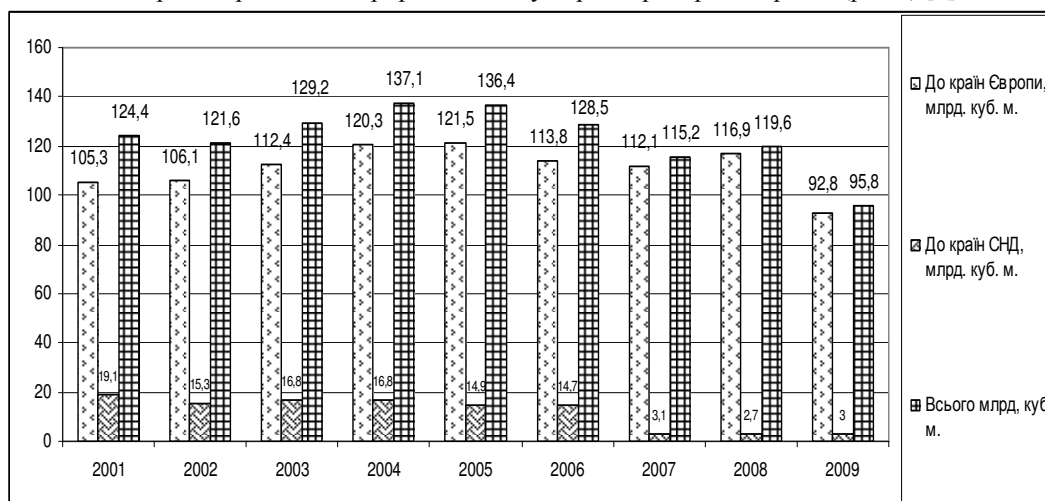
Розмір ПЗІ України до Росії нерівномірний. Це можна пояснити нестабільною політичною та економічною ситуаціями в українській державі. Таким чином, обсяг прямих іноземних інвестицій з РФ до України на протязі 2005-2009 років збільшувався: у 2006 він збільшився на 181,10 млн. дол. США у порівнянні з попереднім, у 2007 – на 481,40 млн. дол. США, у 2008 – на 389,4 млн. дол. США, а у 2009 – на 823,00 млн. дол. США (або на 22,65%, 49,08%, 26,63% та 44,45% відповідно). Тож можна зробити висновок про позитивну тенденцію залучення прямих іноземних інвестицій з РФ.

За ПЗІ спостерігається мінлива тенденція, та й взагалі Україна вкладає в економіку Росії набагато менше, ніж Росія до України. Наприклад, у 2006 році у порівнянні з 2005 відбувається зменшення обсягів ПЗІ до Росії з боку України на 9,30 млн. дол. США (або на 9,07%), у 2008 – на 48,7 млн. дол. США (або на 32,77%). Та не дивлячись на спади, у 2007 та 2009 роках спостерігалось зростання обсягів ПЗІ до РФ з України – на 55,40 млн. дол.США (або на 59,44%) та на 65,60 млн. дол. США (або на 65,67%) відповідно.

Ще одним стратегічним напрямком співробітництва України та Російської Федерації є енергетична сфера. Окрім споживання енергоносіїв, Україна ще займається транспортуванням через свою територію газу. Для цього Україна має розвинену газотранспортну систему, яка включає 39,8 тис. км газопроводів, в тому числі 14 тис. км діаметром 1020-1420 мм, 74 компресорні станції (112 компресорних цехів) загальною потужністю 5450 МВт, 13 підземних сховищ газу. Пропускна спроможність системи становить на вході 288 млрд.куб.м на рік, а на виході – 178,5 млрд.куб.м на рік. Газотранспортна система, оператором якої є підприємство у складі Національної акціонерної компанії “Нафтогаз України” – дочірня компанія “Укртрансгаз”, забезпечує подачу газу внутрішнім споживачам і здійснює основний обсяг експортних поставок російського газу до інших європейських країн.

Компанія щороку транспортує для споживачів України близько 50-60 млрд. куб. м і транзитом до країн Західної та Центральної Європи 110-120 млрд. куб. м природного газу. Наприклад, за 2009 рік було прокачано приблизно 64,9 млрд. куб. м природного газу, що на 27,7 млрд. куб. м чи на 29,9% менше, ніж за 2008 рік.

Розглянемо обсяг транспортованого природного газу через територію України (рис.3) [4].



**Рис.3. Обсяги транзиту природного газу територією України, млрд. куб. м.**

В середньому територією України транспортується 123,09 млрд. куб.м. Спостерігається значний спад обсягів транспортування саме через Україну російського газу у 2009 році, що є наслідком енергетичного конфлікту у 2008-2009 роках.

На сьогодні існує технічна можливість для збільшення транзиту газу в країни Центральної і Західної Європи до 142 млрд. куб.м на рік без розширення газотранспортної системи. У 2009 році Україною проходило близько 80% всього російського газового експорту.

Важливим технологічним елементом газотранспортної системи є 13 підземних газосховищ з активним об'ємом 32 млрд.куб.м. Мережа підземного зберігання газу включає чотири комплекси – Західноукраїнський, Київський, Донецький і Південноукраїнський. Максимальний можливий відбір при повному заповненні підземних сховищ газу може досягти 250 млн.куб.м за добу.

Крім газопровідної, Україна володіє розвиненою нафтопровідною системою. В системі нафтопроводів, загальна довжина яких становить 4,7 тис. км, працює 51 нафтоперекачувальна станція. Ємність резервуарного парку – понад 1 млн.куб.м. Пропускна спроможність системи на вході становить 114 млн.т нафти на рік, на виході – близько 56 млн. т на рік.

Магістральні нафтопроводи України забезпечують поставки нафти з Росії та Казахстану на нафтопереробні заводи України і прокачування її на експорт до країн Центральної і Західної Європи.

Транспортування нафти в Україні здійснює ВАТ «Укртранснафта», яке входить до складу Компанії. В системі ВАТ «Укртранснафта» функціонують три підприємства – філія «Придніпровські магістральні нафтопроводи» (Південно-східний регіон України), філія «Магістральні нафтопроводи «Дружба» (Північно-західний регіон України) та філія „Південні магістральні нафтопроводи” (Південний регіон України).

До 2000 року обсяги транспортування нафти трубопровідною системою України залишалися стабільними на рівні 65 млн. тонн на рік, в тому числі транзитом на експорт до 53 млн. тонн нафти. У 2010 році протранспортовано 29,8 млн.тонн нафти, в тому числі транзитом 20,1 млн. тонн, на нафтопереробні заводи, розташовані на території України, поставлено 9,7 млн. тонн. У 2009 році обсяг тарнспортування нафти підприємствами магістральних нафтопроводів України зменшився у порівнянні з 2008 роком на 5,8%.

Отже, подальші конкретні перспективи розвитку українсько-російського співробітництва затверджені протокольними рішеннями п'ятого засідання Комітету з питань економічного співробітництва Українсько – Російської міждержавної комісії з різних напрямків українсько-російського співробітництва. Згідно цього документу основними перспективними напрямками є: співробітництво в торговельно-економічній, паливно-енергетичній сферах, галузях транспорту та авіаційної промисловості, атомної енергетики і ядерних матеріалів, а також в галузі машинобудування та в агропромисловому комплексі.

Література:

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

## СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ

Світовий товарний ринок — це частина світового ринку, система обмінних відносин якого побудована на організації купівлі-продажу продуктів матеріального виробництва. Нині він є ареною гострої конкурентної боротьби між експортерами аналогічних або взаємозамінюваних товарів, а також зіткнення інтересів експортерів та імпортерів. Гострота суперечностей іноді досягає такого рівня, що деякі конфлікти нагадують війни (слід згадати «текстильну», «автомобільну», «комп'ютерну» торговельні війни).

Успішний розвиток зовнішньої торгівлі всіх країн значною мірою визначається рівнем цін на світовому ринку. Світова ціна відображає інтернаціональну (міжнародну) вартість товару, яка визначається головними продавцями і покупцями певного виду продукції та формується в процесі здійснення великих і результативних операцій з товаром у вільно конвертованій валюті на світовому ринку. Визначення світової ціни на товар — досить складний процес, в якому використовуються ціни довідкові, біржові, аукціонні, ціни торгів. Найближчими до рівня світових є ціни великих експортно-імпортних угод, що формуються в основних центрах світової торгівлі.

Міжнародна торгівля складається із двох зустрічних потоків товарів — експорту та імпорту. Експорт — продаж товарів, що передбачає їх вивіз за кордон. Імпорт — купівля товарів, що передбачає їх ввіз із-за кордону. Загальна сума експорту та імпорту становить зовнішньоторговельний оборот.

Структуру міжнародної торгівлі розглядають у декількох розрізах: по-перше, як торгівлю окремими групами товарів (товарна структура), по-друге, як розподіл торговельних потоків між окремими країнами та групами країн (географічна структура), по-третє, як систему методів організації (видів) торгівлі на світовому ринку.

Товарна структура міжнародної торгівлі являє собою торгівлю товарами і торгівлю послугами. У свою чергу торгівля товарами поділяється на торгівлю продовольством, сировиною, мінеральним паливом, продукцією переробної промисловості. Головна і, зрештою, тривала тенденція в розвитку торгівлі товарами полягає в тому, що в загальному товарообороті збільшується частка готових промислових виробів за відповідного зменшення питомої ваги сировинних товарів. Другою тенденцією у розвитку товарної структури міжнародної торгівлі є те, що одним з найбільш швидких зростаючих секторів світового ринку є ринок послуг. Торгівля послугами розвивається більш швидкими темпами, ніж зовнішня торгівля в цілому. На цьому ринку пропонуються найрізноманітніші послуги, зокрема: готельний бізнес, рекламні і консалтингові послуги, страхові та фінансові послуги, агентські та брокерські послуги, франчайзинг, торгівля ліцензіями і патентами, «ноу-хау», інжиніринг, лізингові послуги та ряд інших.

Виникнення і становлення ринку обумовлено розвитком суспільного поділу праці і товарного виробництва. З ростом товарного виробництва розвивається і ринок - засіб обміну продуктів, що призначені для продажу, а не споживання самими виробниками.

При рабовласницькому ладі товарне виробництво і товарне обертання усередині окремих країн були розвинуті слабо. Відповідно до цього на зовнішній ринок відправлялася лише незначна частина продукції. І усе ж при рабовласницькому засобі виробництва виник світовий ринок.

У той час він носив переважно внутриконтинентальний масштаб. Фінікія, Древній Єгипет, Греція, Рим вели торгівлю як між собою, так і з численними містами Середземномор'я і Чорного моря. Але рабство по своїй природі не було товарним виробництвом і тому лише частково могло бути основою розвитку зовнішньої торгівлі. Його більш тривкою основою було ремісниче виробництво. Тому сформований в епоху рабства світовий товарний ринок по своєму соціально-економічному характеру був ремісно-рабовласницьким ринком.

Протягом довгого часу і при феодалізмі також не спостерігалось широкого поширення товарного виробництва, оскільки пануючим було натуральне господарство. У силу цього в обмін надходила незначна частина продукції сільського господарства і дрібних ремісничих підприємств. Диференціація суспільного виробництва майже була відсутня.

Але в умовах їх політичної і виробничої роз'єднаності товарний обмін носив нерегулярний характер: був відсутнім єдиний національний ринок, суспільні потреби задовольнялися переважно продукцією місцевого виробництва.

Слабкий розвиток суспільного поділу праці усередині окремих країн перешкоджало встановленню регулярних торгових зв'язків між ними. Зовнішня торгівля ще не одержала значного розвитку і не мала істотного значення в задоволенні потреб феодального товариства в цілому.

Проте саме при феодалізмі древній світовий внутриконтинентальний ринок переріс у міжконтинентальний. Основними постачальниками товарів на зовнішній ринок були феодали і ремісники. Тому

сформований в епоху феодалізму товарний ринок по своєму соціально-економічному утриманню був ремісно-феодальним.

Засіб обміну продуктів праці як товарів, вироблених відособленими друг від друга власниками, наприкінці епохи феодалізму став розвиватися під впливом виникнення капіталістичних підприємств, відділення промисловості від землеробства. в міру спеціалізації сільського господарства в різних районах на виробництві визначених видів товарів, у силу розчленовування промислового виробництва на усе більше число галузей.

В умовах капіталістичного товарного виробництва, що розвивається, кожна з галузей промисловості і сільського господарства поступово стають ринком один для одного. Диференціація виробництва на спеціалізовані галузі являє собою процес поглиблення і розширення суспільного поділу праці. Ніж глибше стає поділ праці, тим більше розвивається товарне виробництво, тим усе більш розширюється сфера обміну товарів, тобто виникає національний ринок. Коли ж процес спеціалізації капіталістичного виробництва виходить за рамки окремих країн, тоді вона доповнюється міжнародним обміном і на цій основі розвивається новий світовий ринок. Таким чином, світовий ринок являє собою сукупність ринків окремих країн, що пов'язані між собою товарообміном.

Література:

1. Мазаракі А.А. Світовий ринок товарів та послуг: товарна структура: [Навч. посібн.] / А.А. Мазаракі – К.: КНЕУ, 1996. - 347с.
2. Макогон Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [Навч. посібн.] / Ю.Макогон, В.Рижиков, С.Касьянюк. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 423 с.
3. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: [Навч. посібн.] /Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко – Київ: КНЕУ, 2001. - 488с.

ИОРГАНСКИЙ Д.Н.,  
студент III курса  
специальности «Международные отношения»  
НИКОЛЕНКО Т.И., ст. преподаватель  
кафедры международной экономики  
Мариупольского государственного университета

## ПРОТЕКЦИОНИЗМ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Сегодня, в связи с тем, что Украина готовится вступить либо в ЕС, либо в Таможенный Союз, особо актуальной становится проблема протекционизма. Ясно, что украинская экономика и товары украинских производителей не в том состоянии, чтобы на равных конкурировать с европейскими и – отчасти – российскими поставщиками. Соответственно, необходимо разобраться, в чем сегодня состоят плюсы и минусы протекционизма.

Экономический кризис нанес ощутимый удар по глобализации и ее важнейшей составляющей – международной торговле. Одна из главных причин тому – многочисленные таможенные и административные барьеры, выросшие как по волшебству, едва экономический кризис вступил в острую фазу. Чиновники и представители делового сообщества ведущих стран мира в ходе международных встреч с завидной регулярностью декларируют отказ от протекционизма и поддержку свободной торговли, но, вернувшись на родину, принимают новые протекционистские меры [3].

Протекционизм прежде всего необходим как временная мера для того, чтобы зарождающиеся перспективные отрасли промышленности (высокотехнологичные, инновационные, альтернативные источники энергии), в которых пока высок уровень издержек, смогли сформироваться и укрепить свои позиции. По мере становления этих отраслей и повышения их эффективности уровень протекционистской защиты может снижаться. Сталкиваясь с возвышенной конкуренцией более «старых» иностранных компаний, новые отрасли не в силах выдержать первоначальный период развития (например, российское «АВТОВАЗ» и японское Toyota). Но если дать им передышку, то, вероятнее всего, со временем они наберут устойчивость, опыт, капитал, чтобы стать достаточно конкурентоспособными. А после того как отрасль встанет на ноги, она станет настолько эффективной, что издержки и цены, которые первоначально росли, фактически будут снижаться. Этот довод имеет большее значение для развивающихся стран и стран с переходной экономикой (бывший социалистический лагерь).

Существует ряд аргументов, которыми участники мировой торговли обычно пользуются, объясняя присутствие протекционизма в своей торговой политике[2]:

1. Необходимость обеспечения обороны - аргумент скорее военно-политический, нежели экономический: защитные меры нужны для сохранения и усиления отраслей, выпускающих стратегические товары и материалы, которые необходимы для обороны или ведения войны. Утверждается, что в нестабильном мире военно-политические цели должны брать верх над экономическими. Таким образом, усиление национальной безопасности, с одной стороны, и ослабление производственной эффективности, с другой,

сопровождаются перераспределением ресурсов в пользу стратегических отраслей, что связано с некоторыми экономическими издержками. Объективных критериев для оценки эффективности этого процесса не существует.

2. Увеличение внутренней занятости – социальный аргумент, который становится все более популярным, по мере того как экономика приближается к спаду. Считается, что увеличение совокупных расходов (за счет роста чистого экспорта) в результате сокращения импорта оказывает стимулирующее воздействие на внутризэкономическое развитие, поскольку влечет за собой резкий рост доходов и занятости. Однако подобная политика имеет серьезные недостатки: очевидно, что все участники мировой торговли не в состоянии одновременно достичь успеха при введении импортных ограничений, поскольку экспорт одной страны является импортом для другой. Таким образом, желание достигнуть полной занятости в стране, может быть выполнено только за счет разорения торговых партнеров. Страны, пострадавшие от импортных ограничений, скорее всего, предпримут ответные меры, что задушит международную торговлю, лишив ее участников всех выгод.

3. Диверсификация ради стабильности - часто используется странами, с моноотраслевой экономикой. Доходы высокоспециализированных экономик сильно зависят от международных рынков. Войны, циклические колебания, негативные изменения в структуре промышленности вызывают крупномасштабные и зачастую болезненные процессы перестройки таких экономических систем. Отсюда стремление оградить внутреннюю экономику от влияния внешних факторов, обеспечив большую внутреннюю стабильность. В качестве примера можно привести "нефтяные" государства Ближнего Востока. Отчасти, применение подобных мер оправданно, но существуют также серьезные ограничения и недостатки. Во-первых, этот аргумент имеет слабое отношение к развитым странам. Во-вторых, экономические издержки диверсификации могут быть значительными; например, в монокультурных экономиках обрабатывающая промышленность может оказаться крайне неэффективной.

4. Защита молодых отраслей - временная защита молодых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм позволяет нарождающимся отраслям окрепнуть и стать эффективными производителями. Здесь необходимо сделать следующие оговорки. Во-первых, подобные аргументы не имеют отношения к индустриально развитым странам. Во-вторых, в слабо развитых странах очень сложно определить, какая из отраслей является той, которая способна достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает защиты. В-третьих, защитные пошлины могут не исчезнуть, а скорее склонны сохраняться, даже когда промышленная зрелость достигнута.

Как мы видим, аргументы в пользу протекционизма являются, по меньшей мере, небесспорными, они нуждаются в тщательной проверке, и во многих случаях можно найти более эффективные средства достижения тех же целей. Вместе с тем, кроме неизбежных потерь благосостояния, протекционизм может порождать и некоторые дополнительные отрицательные для страны последствия.

Введение таможенного тарифа на импорт приводит к повышению внутренних цен и перераспределению доходов от потребителей в пользу государственного бюджета и производителей в импортозамещающих отраслях. Причем, совокупный выигрыш производителей и государства оказывается меньше чем проигрыш потребителей. Таким образом, введение таможенного тарифа на импорт приводит к чистым потерям благосостояния общества. Применение таможенных пошлин приводит к росту цен не только импортируемых продуктов, но и отечественных, так как производители поднимают свои цены до уровня подорожавших импортных.[1]

Итак, подводя итоги, мы видим, что с теоретической точки зрения, протекционизм имеет как свои достоинства, так и недостатки. Мы пришли к выводу, что его применение оправдывает себя только при определенных условиях и определенных задачах, которые общество и государство намерены достичь.

Во-первых, для целесообразности введения протекционистских мер должна присутствовать необходимость экономической модернизации страны.

Во-вторых, протекционизм оправдан также в тех случаях, когда он направлен на преодоление сырьевой зависимости экономики, которая препятствует выполнению модернизации страны.

При этом, как мы видим, выполнение этих задач, для определенных стран, является практически невозможным в условиях свободной торговли. Это связано с тем, что отсутствуют возможности (в виду чрезмерной иностранной конкуренции) и стимулы (в виду повышенной прибыльности) развития и инвестирования отечественного производства.

#### Литература:

4. Аргументы “за” и “против” протекционизма на примере Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России / [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.gumilev-center.ru/?p=3088>

5. Протекционизм в международной торговле / [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://geopub.narod.ru/student/akimenko/2/1.htm>

6. Протекционизм против мировой торговли / [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ria.ru/analytics/20090528/172588554.html>

## АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Європейський вектор зовнішньоекономічної політики є одним з офіційно проголошених пріоритетних завдань інтеграції України до системи сучасних світогосподарських зв'язків. Європейський Союз є головним світовим експортером та імпортером. Його частка у світовому експорті становить близько 39%, а відповідно імпорту – 37%. Європейський Союз є одним із основних торговельних партнерів України. Так, у 2010 р. частка ЄС у загальному експорті товарів склала 24% і 34% у загальному імпорті товарів.

Зниження економічної активності як в Україні, так і в країнах ЄС, спричинене світовою економічною кризою, негативно вплинули на обсяги товарної торгівлі між Україною та ЄС. Протягом другої половини 2008 року та у 2009 році відбулось різке скорочення вартісних обсягів українського експорту (рис 1).

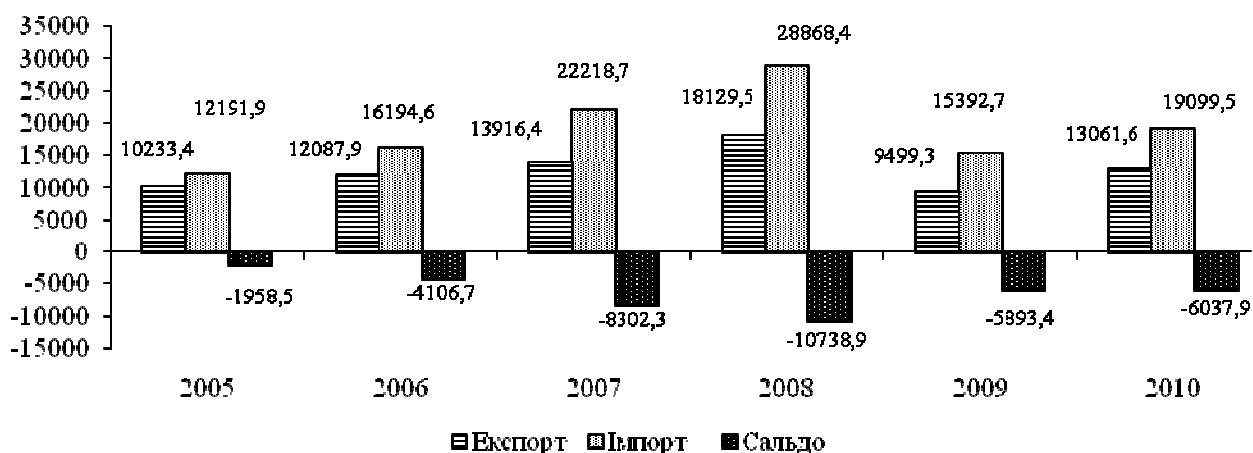


Рис 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС, млн.. дол. [2]

За даними Держкомстату, у 2009р. обсяги зовнішньої торгівлі з країнами ЄС скоротилися майже вдвічі. Український експорт знизався на 47,6% або на 8630,2 млн. дол. США і склав 9499,3млн. дол. (у 2008р. -18129,5 млн. дол. США). США, імпорт – на 46,7% або на 13475,7 млн. дол. США і склав 15392,7 млн. дол. США (у 2008р. млн. дол. США). У 2010р. експорт товарів до країн ЄС склав 13061,6 млн. дол. США і збільшився по відношенню до 2009р. на 37,5%, імпорт – відповідно 19099,5 млн. дол. та 24,1%. Негативне сальдо становило 6037,9 млн. дол. США (мінус 5893,4 млн. дол. США у 2009р.). Однак обсяги торгівлі залишаються нижчими ніж у 2008р. Так у 2010р. порівняно з 2008р. експорт товарів знизився на 27,9%, імпорту – 33,8%. В цілому за розглянутий період 2005-2010рр. відбувається збільшення обсягів торгівлі.. Так у 2010р. порівняно з 2005р. обсяг експорту виріс на 27,6% або на 2828,2 млн. дол. США, імпорту – на 57,6% або 6407,6 млн. дол. США. У ході аналізу, було розраховано коефіцієнт випередження. Він дорівнює 0,96, тобто експорт товарів зростає на 4% повільніше ніж імпорт. В середньому за розглянутий період часу український експорт товарів в країни ЄС щороку зростає на 2,9%, імпорту – 12,3%.

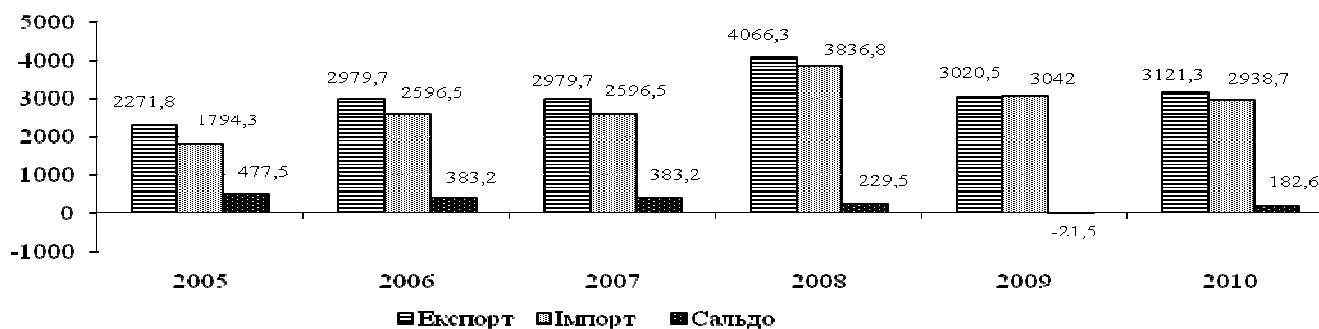
Головними партнерами як в експорті, так і в імпорті товарів залишаються Італія (відповідно 2412,4 і 1390,3 млн. дол. США), Польща (1787,2 і 2788,8 млн. дол. США) та Німеччина (1499,5 і 4603,1 млн. дол. США). Так, експорт до Італії становить 18% експорту України в країни ЄС, Польщі – 14%, Німеччині – 11%; частка Німеччини в імпорті товарів з країн ЄС становить 24%, Польщі -15%, Італії – 7%.

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС склали чорні метали – 29,3%, руди і концентрати залізни – 10,8%, електричні машини – 9,5%. Найбільші експортні поставки чорних металів здійснювались до Італії, Румунії, Польщі; руд і концентратів залізних – до Польщі, Чеської Республіки, Австрії; електричних машин – до Угорщини, Німеччини, Польщі.

Основу товарного імпорту з країн ЄС склали механічні машини – 11%, електричні машини – 9,3%, фармацевтична продукція – 8,5%. Найбільші імпортні надходження механічних машин здійснювались із Німеччини, Італії, Польщі; електричних машин – з Угорщини, Німеччини, Польщі; фармацевтичної продукції – з Німеччини, Франції, Угорщини.

У 2009 – 2010 рр. також відбулося скорочення обсягів зовнішньої торгівлі послугами з країнами ЄС (рис 2).





**Рис 2. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами України з країнами ЄС, млн. дол. [2]**

Так у 2009р. порівняно з 2008р. експорт послуг скоротився на 25,7% або 1045,8 млн. дол. США і склав 3020,5 млн. дол. США, імпорт послуг у 2009р. становив 3836,8 млн. дол. США, що на 20,7% або 794,8 млн. дол. США менше ніж у 2008р.

У 2010р. експорт послуг до країн ЄС склав 3121,3 млн. дол. США і по відношенню до 2009р. становив 103,3%, імпорт – відповідно 2938,7 млн. дол. США та 96,6%. Позитивне сальдо становило 182,6 млн. дол. США (у 2009р. – від’ємне 21,5 млн. дол. США). Обсяги зовнішньої торгівлі послугами залишаються нижчими ніж у 2008р. Так, у 2010р. експорт послуг є на 23,2% нижчим ніж у 2008р., імпорт – на 23,4% відповідно. Загалом за розглянутий період часу експорт послуг збільшився на 37,4% або 849,5 млн. дол. США (у 2005р. – 2271,8 млн. дол. США) і щорічно зростав приблизно на 12,06%. Імпорт послуг у 2010р. порівняно з 2005р. збільшився на 126% або 1640,1 млн. дол. США і в середньому щорічно зростав на 17,7%. Нарощування обсягів імпорту послуг відбувається приблизно на 5% швидше ніж обсягів експорту, про що свідчить коефіцієнт випередження.

Головними партнерами як в експорті, так і в імпорті були Кіпр (414,6 млн. дол. США і 814,4 млн. дол. США), Сполучене Королівство (відповідно –548,1 млн. дол. США і 586,3 млн. дол. США), Німеччина (335,2 млн. дол. США і 310 млн. дол. США), Франція (123 млн. дол. США і 223,7 млн. дол. США) та Австрія (181,6 млн. дол. США і 140,2 млн. дол. США). Так, експорт послуг до Сполученого Королівства становить 13% загального експорту до країн ЄС, до Кіпру – 10%, Німеччини – 8%. Частка Кіпру в українському імпорті послуг з країн ЄС становить 27%, Сполученого Королівства – 20%, Німеччини – 11%.

В загальному обсязі українського експорту до країн ЄС переважну частку мали транспортні послуги (56%), різні ділові, професійні та технічні (20,2%). В експорті транспортних послуг переважали Сполучене Королівство (390,5 млн. дол. США), Кіпр (255,9 млн. дол. США), Бельгія (211,1 млн. дол. США); різних ділових, професійних та технічних послуг – Сполучене Королівство (107,5 млн. дол. США), Німеччина (85,6 млн. дол. США) та Естонія (63,7 млн. дол. США).

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту займали фінансові послуги (28%), транспортні (16,5%) та різні ділові, професійні та технічні (16,3%). Головними партнерами в імпорті фінансових послуг були Сполучене Королівство (294,2 млн. дол. США), Кіпр (237 млн. дол. США), Франція (132,5 млн. дол. США) та Швеція (79,3 млн. дол. США); різних ділових, професійних та технічних послуг – Сполучене Королівство (114,6 млн. дол. США), Німеччина (93 млн. дол. США), Кіпр (50,6 млн. дол. США); транспортних послуг – Німеччина (88,6 млн. дол. США), Сполучене Королівство (86,8 млн. дол. США) та Кіпр (71,6 млн. дол. США).

Отже, Європейський Союз є одним з основних торговельних партнерів України. В останні два роки відбувається зменшення обсягів зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу. Впродовж розглянутого періоду часу спостерігається від’ємне сальдо в торгівлі товарами. Основними партнерами України серед країн ЄС є Німеччина, Італія, Польща, Кіпр і Сполучене Королівство.

Література:

1. Румянцев А.П. Європейський вектор інтеграції України у світове господарство/А.П. Румянцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp59/knp59\\_158.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp59/knp59_158.pdf)
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

КОРШУНОВА С.В.,  
студентка 3 курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т. І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Після проголошення незалежності одним із пріоритетних завдань України стала її інтеграція у світову

економіку. Стояти осторонь інтеграційних процесів, які сьогодні охоплюють всю планету, ще не вдалося жодній країні. Хочемо ми чи ні, але крім внутрішньополітичних ритмів, наше життя все більше підпорядковується глобалізованим ритмам, хвилям інтернаціоналізації та інтеграції.

В умовах глобалізації світового господарства і міжнародних економічних відносин різко зростає роль і значення зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ) для економіки країни в цілому, та зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для окремого підприємства. Суттєво змінюються й цілі зовнішньоекономічної діяльності. Вона стає одним з пріоритетів національної політики і стратегії діяльності підприємства. У міру розвитку технічного прогресу зовнішня торгівля стала глобальною і охопила увесь світ. Головними причинами розвитку торгівлі між країнами є нерівномірний розподіл економічних ресурсів країн. Через зовнішню торгівлю і систему ЗЕЗ країни досягаються максимального використання своїх можливостей.

Попри всю відірваність значної частини української економіки від глобальних ринків та пасивність економічної поведінки уряду й національного капіталу, Україна змушена більш активно шукати відповіді на виклики глобалізації. Процес інтеграції у світову економіку виявився досить-таки болісним для молодшої держави, оскільки на міжнародних ринках товарів і послуг, Україна зіткнулася з надзвичайно жорсткою конкуренцією.

Розвиток зовнішнього сектору економіки України є реакцією народного господарства на потреби розвитку національних факторів виробництва. Участь у міжнародному поділі праці є умовою формування сучасної народногосподарської структури, яка має забезпечити нормальний розвиток вітчизняного виробництва і більш повне задоволення потреб членів суспільства. Зовнішня економіка повинна формуватися як органічна складова національної економіки, що пов'язує її з народними господарствами інших країн для розв'язання комплексу проблем щодо задоволення різноманітних потреб суспільства як у сфері виробництва, так і сфері споживання.

Серед головних причин і чинників, що спонукають до поглиблення участі економіки України в міжнародному поділі праці, до органічного включення її господарства в сучасні цивілізаційні процеси, можна назвати, насамперед, високу частку експорту у валовому національному продукті. Досить характерним є те, що третина національного виробництва України опосередкована дією зовнішніх економічних зв'язків. Це підкреслює виняткову важливість даної сфери в системі життєзабезпечення держави і для виходу його з надзвичайно важкої і всеосяжної кризи.

Якщо говорити про те чи володіє Україна якимись потенційними ресурсами для того, щоб відігравати бодай якусь роль на світових ринках, можна сказати, що єдиним таким ресурсом в Україні є земля. Але це пасивний ресурс, який скоріше є предметом потенційного інтересу, аніж реальним важелем для того, щоб скористатися світовим поділом праці. Поки що ми володіємо досить обмеженими можливостями для того, щоб інтегруватися у геоекномічні процеси. Наша країна в цьому плані достатньо периферійна. На відміну від країн Центральної та Східної Європи, Україна так і залишилася експортером переважно сировини та напівфабрикатів і не спромоглася збільшити частку товарів з високою доданою вартістю в загальній структурі експорту.

Поступово здійснюється географічна диверсифікація зовнішньої торгівлі України, закріплення на нових ринках. Нерідко це відбувається скоріше під впливом зовнішніх обставин, аніж внаслідок впровадження виваженої зовнішньоекономічної стратегії. Загалом же, і сьогодні країни СНД (насамперед, Росія) залишаються головними торговельними партнерами України.

У структурі експорту України найбільшу частку складає сировина, матеріали, товари народного споживання – 78,7%, машини і устаткування – 10,3%, інші товари – 2,1%. Україна отримує з різних країн світу промислове устаткування, медичне обладнання, різні прилади, хімічні товари, кава, цитрусові. Найтісніші економічні зв'язки існують з Угорщиною, Польщею, поставки донецького вугілля в Італію, Францію, Єгипет. Залізна руда вивозиться до Польщі, Чехії, Словаччини, Угорщини, Румунії, Болгарії. До Великобританії з України надходить прокат чорних металів, до Німеччини експортуються феросплави, чорні метали, віконне скло, олія. З Німеччини імпортуються різні машини, промислове устаткування, прокат чорних металів. Українські машинобудівельники виготовили для США унікальний трансформатор на 500 тис. кВт для Фінляндії – комплекс устаткування для атомної електростанції. Традиційні товари експорту країн, що розвиваються є: бавовна, арахіс, рис, оливкова олія, каучук, цитрусові, кава.

Для того, щоб пришвидшити розвиток зовнішньоекономічних відносин, врешті, потрібна політична воля, якої немає у наших еліт. Україна має на сьогодні досить неоднозначні, суперечливі результати практично в усіх основних складових входження в єдиний економічний простір – вільному русі товарів, послуг.

Таким чином слід зазначити, що Україна, без усілякого сумніву, на правильному шляху, але діяти потрібно більш активно у розвитку та вдосконаленні економічного аспекту країни. На даний час, Україна не володіє якимись потенційними ресурсами для того, щоб відігравати значну роль на світових ринках. Україна залишається експортером переважно сировини та напівфабрикатів і для країни дуже важко вийти на новий рівень та збільшити частку товарів з високою доданою вартістю в загальній структурі експорту. Та будемо сподіватися на краще, що врешті решт Україна посяде почесне місце серед економічно розвинених держав.

Література:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – С. 385-389.

2. Сіденко В. Економічне трансформування в країнах Центральної та Східної Європи. Економіка України // Пороги. / В.Сіденко. - №12. – К.: ТАЗ, 2008. – С.13-16.
3. Соловйов А.А. Соціальна та економічна географія України / А.А. Соловйов. – К: Знання, 2002. – С. 97-101.
4. Украинская экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ukr.net/news/subject/Ukrainskaja\\_ekonomika-655.html](http://www.ukr.net/news/subject/Ukrainskaja_ekonomika-655.html). – Название с экрана.
5. Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gigamir.net/news/economy/>. – Название с экрана.

КРАВЧУК М. Я.,  
студент III курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БАЛАБАНОВА Н.В., к.н. з держ. упр.,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СФЕРІ ПОСЛУГ

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг у структурі національного виробництва більшості провідних країн світу. Трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці України, впровадження ринкових механізмів у виробничо-господарську діяльність підприємств сфери послуг, зміни економічної кон'юнктури на послуги та ін. значною мірою впливає як на темпи і характер розвитку ринку послуг, так і його структуру. Крім того, завдяки своєму вигідному геополітичному становищу Україна, що знаходиться на перехресті торговельних шляхів між Європою та Азією та розвиненій мережі шляхів сполучення має найвищий в Європі коефіцієнт транзитивності і відповідно – значний потенціал для розвитку національного транспортного ринку.

Позитивним явищем для України є порівняно значний розвиток сфери послуг. Проте її структура є дещо гіпертрофованою, адже основною в цій сфері постає частка транспортних послуг, особливо послуг трубопровідного транспорту.

Таблиця 1

**Товарна структура експорту послуг підприємств України, 2009-2010 рр [3]**

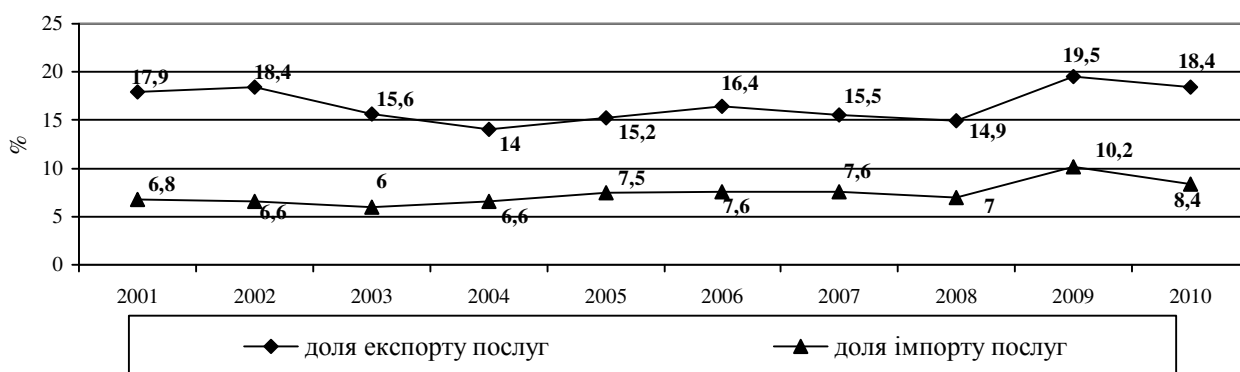
	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн.дол. США	% до загального обсягу	у % до 2009р.	млн.дол. США	% до загального обсягу	у % до 2009р.	
Транспортні послуги	7807,65	67,1	123,8	1145,73	21,1	114,9	6661,95
Послуги в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин	485,82	3,3	154,2	77,82	9,1	79,6	407,99
Різні ділові, професійні та технічні послуги	1473,04	12,7	120,2	855,20	15,7	95,5	617,84
Фінансові послуги	475,34	4,1	127,9	1084,45	19,9	82,2	-609,11
Комп'ютерні послуги	334,9	2,9	120,2	175,73	3,2	111	159,26
Послуги зв'язку	345,05	3	107,4	125,23	2,3	80,5	219,81
Подорожі	380,64	3,3	127,2	345,06	6,3	121,9	35,58
<b>Всього</b>	<b>11636,6</b>	<b>100</b>	<b>121,2</b>	<b>5440,29</b>	<b>100</b>	<b>105,2</b>	<b>6196,31</b>

За даними приведеного рисунку 1 можна зробити висновок, що питома вага послуг у загальній структурі зовнішній торгівлі підприємств України протягом окремих періодів мала тенденцію до збільшення.

Як вже зазначено, основу експорту послуг складають транспортні зі значним переважанням у структурі послуг трубопровідного транспорту. Водночас рівень експорту ділових, туристичних, інформаційних і таких, що пов'язанні з докладанням висококваліфікованих виробничих зусиль, не відповідає потенціалу України [4].

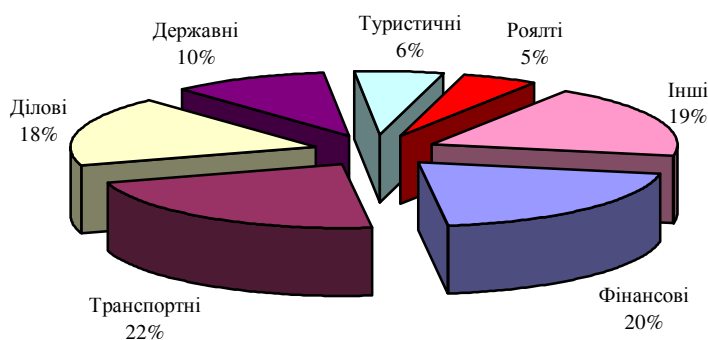
Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту становили транспортні (67,1%), різні ділові, професійні та технічні (12,7%) послуги.

У 2010 році порівняно з 2009 р. експорт послуг збільшився на 2161,1 млн.дол., у т.ч. за рахунок послуг трубопровідного – на 1253,7 млн.дол., залізничного транспорту – на 246,5 млн.дол., різних ділових, професійних та технічних – на 283,8 млн.дол., послуг з подорожей – на 81,9 млн.дол. [3]



**Рис.1. Питома вага експорту та імпорту послуг в структурі зовнішньої торгівлі України за період 2001-2010 рр., % [3]**

Відбувається збільшення частки імпорту послуг. Підприємства України є імпортерами транспортних, комунікаційних, фінансових та професійних послуг (рис.2.).



**Рис.2. Товарна структура імпорту послуг України у 2010 р., % [3]**

Основним торговельним партнером України в торгівлі послугами є Російська Федерація. Серед інших країн СНД можна виділити Казахстан, Туркменістан, Білорусь. Серед країн Європи – Німеччина, Італія, Польща.

Експорт послуг до країн СНД становив 5583,7 млн. дол. 43,9 % від загального обсягу експорту, до країн Європейського Союзу – 32%.

Обсяг послуг, наданих країнам СНД, збільшився порівняно з 2009 р. на 1782,9 млн.дол., у т.ч. до Російської Федерації на 1688,9 млн.дол., Білорусі – на 46,3 млн.дол. та Молдови – на 12,4 млн.дол. При цьому збільшилися обсяги послуг, наданих Туркменістану – на 43,3 млн.дол. та Азербайджану – знизилась на 2,8 млн.дол. [2]

Таблиця 2

**Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами України, 2009-2010 рр., млн.дол.США [3]**

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	млн.дол. США	у % до 2009р.	млн.дол. США	у % до 2009р.	
<b>Всього</b>	<b>11636,6</b>	<b>121,2</b>	<b>5440,29</b>	<b>105,2</b>	<b>6196,31</b>
<b>Країни СНД</b>	<b>5583,7</b>	<b>145,9</b>	<b>935,25</b>	<b>118,8</b>	<b>4648,42</b>
Білорусь	131,67	154	63,24	144,4	68,42
Російська Федерація	5146,11	148,4	789,04	119,8	4357,06
Туркменістан	111,51	163,4	7,22	92,3	104,28
<b>Європа</b>	<b>3231,61</b>	<b>110,1</b>	<b>2336,24</b>	<b>88,5</b>	<b>895,37</b>
у тому числі					
Австрія	181,58	110,9	140,19	61,4	41,38
Бельгія	239,32	104,6	62,87	93,7	176,44

Італія	126,99	104,4	34,84	72,4	92,15
Нідерланди	102,75	86,5	122,31	96,2	-19,55
Німеччина	335,24	89,3	310,01	85,8	25,22
Сполучене Королівство	548,08	99,3	586,26	89,7	-38,17
Угорщина	223,58	329,1	51,52	115,5	172,06
Швейцарія	428,78	141,4	175,64	93,3	253,13

Обсяг послуг, наданих іншим країнам світу, збільшився порівняно з 2009 р. на 378,1 млн.дол. , у т.ч. до Швейцарії – на 127,9 млн.дол. , Німеччини знизився на 38,3 млн.дол., Сполученого Королівства – на 5,9 млн.дол., Кіпру знизився на 42,5 млн.дол., Сполучених Штатів Америки – на 118,3 млн.дол., Естонії – на 5,8 млн.дол., Австрії – на 19,1 млн.дол., Польщі – на 9,4 млн.дол., Хорватії – на 2,1 млн.дол., Греції знизився на 2,5 млн.дол., Нідерландів знизився на 15,6 млн.дол., Франції – на 35,3 млн.дол., Італії – на 5,6 млн.дол. та Угорщина – на 155,9 млн.дол.. Одночасно збільшилися обсяги послуг, наданих Мальті знизився на 10,7 млн.дол., Канаді знизився 32,2 млн.дол та Люксембургу – на 26,8 млн.дол.США. [5]

Імпорт послуг з країн СНД становив 15,1% від загального обсягу імпорту, з країн Європейського Союзу – 57,5%.

Імпорт послуг з країн СНД збільшився порівняно з 2009 р. на 152,6 млн.дол., у т.ч. з Російської Федерації – на 134,8 млн.дол., Молдови – на 6,4 млн.дол., Білорусі – на 19,5 млн.дол., а Казахстану зменшився – на 8,6 млн.дол.США.

Отже, розвиток експортно-імпорتنих операцій в сфері послуг має позитивну тенденцію. На відміну від сальдо торговельних операцій, експортно-імпорتنі операції сфери послуг характеризуються додатним сальдо. Проте структура експорту послуг є дещо гіпертрофованою, адже основною в цій сфері постає частка транспортних послуг, особливо послуг трубопровідного транспорту.

#### Література:

1. Багрова І.В. Міжнародна економічна діяльність України: [навч. посіб.] / І.В. Багрова, О.О. Гетьман, В.С. Власюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
2. Зовнішньоекономічна політика України: Європейський та російський вектор / За заг. ред. А.А. Мазараки. – К.: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2005. – 280 с.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека: Монографія / В.Г. Андрійчук, О.С. Власюк, А.І. Мокій, В.П.Титаренко; За ред. В.Г. Андрійчука: – К.: НІСД, 2009. – 148 с. – (сер. «Екон. стратегії»; Вип. 4).

ЛЕГУША В.В.,  
студент ОКР «Магістр»  
спеціальності «Правознавство»  
Маріупольського державного університету

### ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ІНШИМИ ДЕРЖАВАМИ В КОНТЕКСТІ ЧЛЕНСТВА У СВІТОВІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

На сьогоднішній день в рамках СОТ йде непростий, але досить активний пошук оптимальних моделей взаємодії. При цьому під кінцевим результатом такого пошуку розуміється створення оптимальної системи співпраці, яка забезпечувала б ефективний розвиток кожного з його учасників. Членство в СОТ дає країнам потенційну можливість зменшити залежність від несприятливих впливів шляхом розвитку та освоєння нових перспективних секторів вітчизняної промисловості з урахуванням їх зовнішньоекономічної орієнтації (високі технології, наукоємна продукція, послуги).

Перш ніж розглядати стратегію розвитку співробітництва держав в рамках СОТ, вважаємо за необхідне зазначити, що не всі країни світу є членами цієї економічної організації. Станом на 23 жовтня 2011 р. до СОТ входить 153 члена, з яких 149 – це держави, а 4 – митні території. Цікавим є той факт, що всі країни Західної півкулі є членами СОТ, виключення становлять лише Багамські острови. Особливим є вплив країн Європейського Союзу, оскільки він представлений як окремих учасник. Найбільшою країною, яка поки що не є учасницею СОТ є Росія, другою – Іран. При цьому майже 30 країн перебувають у стадії переговорного процесу про вступ до СОТ, зокрема: Алжир, Андорра, Азербайджан, Багами, Білорусь, Бутан, Боснія і Герцеговина, Вануату, Ємен, Кабо-Верде, Казахстан, Лаоська Народно-Демократична Республіка, Ліван, Російська Федерація, острови Самоа, Сейшельські острови, Сербія, Чорногорія, Судан, Таджикистан, Узбекистан та ін.

Для України вступ до СОТ започаткував новий етап розвитку української торговельної політики, відкривши для неї нові інституційні можливості щодо розвитку співробітництва з іншими державами. В той же час слід зазначити, що невирішеними залишаються багато питань налагодження такої взаємодії.

На сьогоднішній день в Україні відсутня власна стратегія співробітництва з іншими державами в контексті членства в СОТ, тобто комплекс планів і програм по просуванню і захисту національних інтересів.

Причому курс співробітництва виглядає суперечливим не лише в західному, а й у Євразійському напрямку. Зовнішня політика України відрізняється високим ступенем динамізму і непередбачуваності навіть на загальному тлі досить нестабільного пострадянського простору. Не раз відбувалася зміна зовнішньополітичних стратегій держави, пов'язана зі зміною правлячих еліт в державі.

Дослідження основних напрямків співробітництва України з іншими державами, причин, що зумовили процес їх зміни істотно ускладнюється внутрішньою нестабільністю в країні. Важко простежити тенденції і побачити за ситуативними, на перший погляд, діями наявність чітко продуманої програми або, принаймні, ідеології руху.

На нашу думку, налагодженню торгово-економічного співробітництва України як члена СОТ з іншими країнами, крім зазначеного також перешкоджають:

1. відсутність системного підходу до міжнародної інтеграції та співпраці;
2. недостатній рівень доступу українських товарів і послуг до зовнішніх ринків;
3. низька ефективність підготовки до інтеграції України в Європейський Союз;
4. низька диверсифікованість українського експорту;
5. недостатнє використання потенціалу торгово-економічної співпраці з країнами СНД, іншими перспективними торговельними партнерами й регіональними інтеграційними об'єднаннями;
6. низька ефективність і координування залучення й використання зовнішньої допомоги тощо.

Зазначені проблеми певним чином обумовлюються:

1) відсутністю цілісної зовнішньоекономічної політики України, побудованої на основі стратегічних пріоритетів розвитку економіки; недосконалістю механізмів координування зовнішньоекономічного співробітництва. Зазначене призводить до неузгодженості позицій різних державних органів під час діалогу з торговельними партнерами, невідповідності між внутрішніми реформами й пріоритетами зовнішньоекономічної політики, недостатньої економічної обґрунтованості участі України в системі торговельного співробітництва в контексті членства в СОТ, неповного використання інструментів торговельного захисту;

2) наявністю тарифних і нетарифних бар'єрів у зовнішній торгівлі, внутрішніх регуляторних і структурних обмежень зовнішньоторговельної діяльності. Недосконалість системи технічного регулювання, санітарних і фітосанітарних заходів, недостатня гармонізація митних процедур обмежують доступ українських товарів і послуг до зовнішніх ринків, їх конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість економіки;

3) недостатнім рівнем системних реформ та адаптації законодавства до норм ЄС, що перешкоджає налагодженню співробітництва з країнами ЄС;

4) невідповідністю чинних двосторонніх і багатосторонніх угод у рамках СНД потребам поглиблення економічного співробітництва й нормам СОТ. Відсутність чітких стратегій і програм розвитку торгово-економічного співробітництва з ключовими торговельними партнерами з визначенням пріоритетів і джерел фінансування.

З огляду на викладене, для України актуальною залишається реалізація багатовекторної торговельно-економічної інтеграції, що має свій негативний вияв у невизначеності для бізнесу та інвесторів щодо майбутнього стратегічного напрямку розвитку торговельної політики. Загострення міжнародної конкуренції, активізація зусиль регіональної інтеграції серед країн СНД, зростання загроз поглиблення стагнаційних процесів у світовій економіці, створюють доволі несприятливі умови для модернізації української зовнішньоекономічної стратегії. Паралельна реалізація інтеграційних проектів щодо угоди про поглиблену зону вільної торгівлі з ЄС та факт укладання нової угоди про зону вільної торгівлі з Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану ускладнюється певною несумісністю базових принципів функціонування цих регіональних інтеграційних угруповань та потребує від України надзвичайної гнучкості щодо відстоювання національних економічних інтересів.

Досліджуючи основні напрямки співпраці з іншими державами, можна констатувати що з урахуванням тенденцій глобалізації світової економіки Україна спрямовує налагодження співробітництва в рамках СОТ переважно у двох стратегічно важливих для неї напрямках.

Перший – це поступова інтеграція нашої держави в європейські та трансатлантичні структури з метою входження до європейського економічного простору. До головних завдань цього напрямку можна віднести передусім налагодження відносин з Європейським Союзом.

Ще до формального отримання Україною повноправного статусу члена СОТ (2008 р.) почалися переговори про створення розширеної зони вільної торгівлі з ЄС (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement). Базисом такої угоди є зобов'язання України, зафіксовані в Угоді про приєднання до СОТ. Отже, членство України в СОТ сприяє євроінтеграції України та інтеграції до інших торговельних об'єднань, які розглядають правила СОТ як базові.

Одночасно з вирішенням проблем європейської інтеграції Україна вживає заходів щодо відновлення і зміцнення багатосторонніх відносин з країнами СНД. Очевидно, головні напрямки такого співробітництва мають сприяти збереженню та розширенню традиційного для нашої держави ринку збуту товарів вітчизняного виробництва, відновленню промислової кооперації, що відповідає національним інтересам, вирішенню питань надійного забезпечення української економіки паливно-енергетичними та сировинними ресурсами. З урахуванням цього, діяльність України в рамках СНД спрямовується на розвиток і поглиблення взаємодії країн,

що входять до складу цієї організації, створення умов і механізмів їх взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва.

При цьому статус України як члена СОТ (та відсутність такого статусу в найбільш економічно розвинених країнах СНД) обмежує можливості щодо економічної інтеграції України у рамках ЄЄП і Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану.

З огляду на викладене, можна констатувати, що на сьогоднішній день Україна де-факто знаходиться у стані вимушеного вибору між «Заходом» і «Росією» як гео економічними орієнтирами.

Порівняльний аналіз переваг та недоліків вибору регіонального вектору торговельної співпраці України, свідчить, що в умовах існування високого рівня ризиків, пов'язаних з обома варіантами інтеграції, національним інтересам України відповідає політика збалансованих зовнішньоекономічних стосунків: продовження курсу на європейську інтеграцію з розбудовою взаємовигідної співпраці з Митним союзом поза рамками формального членства в ньому. Оптимальним наповненням формату співробітництва з Митним Союзом є поглиблення співробітництва, спрямованого на формування зони вільної торгівлі на принципах СОТ.

З метою вирішення окреслених проблем, на наш погляд, Україні необхідно реформувати сферу міжнародного співробітництва, виробити цілісну й збалансовану політику, підвищити конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість. Для цього потрібно:

1. поліпшити умови торгівлі на зовнішніх ринках для вітчизняних виробників з метою збільшення обсягів експорту, підвищення його географічної й товарної диверсифікованості, у тому числі за рахунок товарів з вищою доданою вартістю;

2. забезпечити інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС шляхом створення зони вільної торгівлі «плюс» з ЄС. Інтеграція як стратегічний орієнтир зовнішньої й внутрішньої економічної політики держави буде механізмом забезпечення внутрішніх системних соціально-економічних перетворень і розширення доступу до ринку ЄС, а також ринків третіх країн;

3. скасувати вилучення та обмеження з режиму вільної торгівлі з країнами СНД і поглиблювати співпрацю з перспективними торговельними партнерами й регіональними інтеграційними об'єднаннями.

МАТУСЕВИЧ А.О.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ПЕРЕДУМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Актуальність даної теми полягає у активному розвитку зовнішньоекономічних відносин та в розвитку економічних зв'язків між країнами світу. Сучасний стан розвитку зовнішньоекономічних зв'язків характеризується розширенням усіх форм міжнародних економічних відносин на основі швидкого росту продуктивних сил, який обумовлений прискоренням науково-технічного прогресу.

Ціль роботи дослідити вплив здійснення ЗЕД на економіку країни.

Предметом є передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Об'єктом є зовнішньоекономічні зв'язки.

Задачі:

- розглянути нерівномірність економічного розвитку
- дослідити нерівномірність розміщення фінансових ресурсів
- проаналізувати характер політичних відносин
- дослідити різний рівень науково-технічного розвитку

Сутність зовнішньоекономічних зв'язків як економічної категорії виявляється в їхніх функціях:

- організація й обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами і результатами праці в їх речовинній і вартісній формі;
- міжнародне визнання споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;
- організація міжнародного грошового обігу.

Кожна країна або група країн у певному регіоні світу спеціалізується на видобутку тієї чи іншої сировини або випуску конкретної продукції. Спеціалізація країни або регіону залежить від природних (географічне положення, наявність корисних копалин, забезпеченість водними ресурсами та іншими ресурсами тощо), соціально-історичних (шляхи розвитку, державний устрій, геополітичне положення, менталітет нації і таке інше), економіко-географічних (ступінь розвитку, кількість і якість трудових ресурсів, структура господарства, економіко-географічне положення, розвиток інфраструктури, в тому числі транспорту) факторів.

Географічний розподіл праці буває двох видів: міжрайонний (у межах держави) і міжнародний (міждержавний). Міжрайонний розподіл трудової діяльності розвивається в одній країні і зв'язує між собою окремі її регіони. [11]

Міжнародний розподіл праці зводиться до спеціалізації окремих країн чи їх угруповань на виробництві різних видів промислової, сільськогосподарської продукції та обміні цією продукцією. Спеціалізація сприяє ефективнішому використанню соціально-економічного і природно-ресурсного потенціалу країн, налагодженню і розвитку їхніх зовнішньоекономічних зв'язків.

З історичної точки зору, реалії нашого життя свідчать, що в якості анклавів міжнародного розподілу праці може виступати і сама держава, приймаючи на себе функції всезагального управлінського і перерозподільного центру. Проте як показав час, з точки зору питання про вдалість подібного вибору соціально-економічної моделі розвитку, глибокій структурній кризі всього відтворювального комплексу в тих країнах які його так створили, цілком відповідає і явна невдача - застій, а то і повний колапс в зовнішньоекономічних зв'язках. Разом з тим, це ніяк не потрібно розуміти так, що держава взагалі не здатна здійснювати функції суб'єкта міжнародного економічного співробітництва. Навпаки вся історія міжнародних економічних відносин, особливо їх сучасний етап, показує неможливість максимально динамічного і ефективного розвитку даної суспільно-господарчої сфери без адекватної і обґрунтованої участі в ній самих держав. Причому суб'єктивність такої участі може реалізуватись в двох іпостасях держави, як сторони, яка безпосередньо домовляється з іншонаціональним партнером або ж як регулятора економічної кон'юнктури і адміністративних правил здійснення міжнародного співробітництва.

В історичному аспекті зовнішньоекономічні зв'язки є продуктом цивілізації, так як виникають з появою держави і еволюціонують водночас з її розвитком. В економічному — зовнішні економічні зв'язки — це операції, пов'язані з обігом товарів, послуг, грошей і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

Серед основних причин, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід виділити такі:

*Нерівномірність економічного розвитку* різних країн світу. Кожна держава проводить власну економічну політику, що базується на певному розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, сфери обслуговування та інших галузей економічної системи, спеціалізуючись при цьому в тих сферах економіки, які дозволяють мати значні переваги.

*Відмінності в сировинних ресурсах.* Більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, які необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експорту потенціалу.

*Відмінності в людських ресурсах.* Щорічно в результаті пошуку роботи в світі переміщується більше двадцяти п'яти мільйонів чоловік із країн, що мають надлишок трудових ресурсів: Індія, Китай, Бангладеш, Пакистан, Нігерія. В основному цей потік направлений у регіони, які потребують додаткового притоку робочої сили: Західна Європа, США, Близький Схід. Тому даний процес має об'єктивний характер і сприяє розширенню зовнішньоекономічних зв'язків.

*Нерівномірність розміщення фінансових ресурсів.* Однією з закономірностей розвитку економічних міжнародних відносин є функціонування світового інвестиційного ринку. В 90-х роках у світі сталося значне підвищення рівня прямих іноземних інвестицій, які сягнули близько 300 млрд. дол. США щорічного інвестиційного потоку.

*Характер політичних відносин.* Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків стимулює пошук оптимальних форм розв'язання суперечностей між країнами. При цьому вони дозволяють погасити політичну конфронтацію, яка зазвичай призводить до негативних наслідків (розрив економічних відносин, економічна і політична блокада, війна і т.п.). У свою чергу, політична стабільність створює сприятливі умови для розвитку міжнародних економічних відносин.

*Різний рівень науково-технічного розвитку.* При посередництві зовнішньоекономічних зв'язків країни вирішують проблеми не тільки модернізації процесу виробництва, а й задачі диверсифікації товарної номенклатури (асортименту), отримання нових технологій, ноу-хау. Обмін між країнами студентами, науковими співробітниками, спеціалістами дозволяє підтримувати високий інтелектуальний і технологічний рівень у країні, стимулює розвиток наукоємних виробництв, допомагає реалізувати інтелектуальний потенціал країни на світовому ринку.

*Специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов.* Реалізація економічного потенціалу країни на світовому ринку можлива не тільки завдяки різному рівню виробничих умов країн, а й особливостям природно-географічного положення. Завдяки зовнішньоекономічним зв'язкам країни реалізують свій потенціал у туристичному, рекреаційному напрямках, що дозволяє їм отримати значні валютні надходження (Швейцарія, Італія, Єгипет, Франція, Угорщина). Вигідне географічне положення країни дає можливість їй отримувати кошти від транзиту вантажів через її територію (Польща, країни Прибалтики).

Таким чином, більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, які необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експортного потенціалу.

Література:

1. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України:[Підручник] В. Э. Новицький - Київ: КНЕУ, 2003. – 465с.
2. Парасій К.В. Україна на ринку ЄС: тенденції та перспективи:[Підручник] / К. В. Парасій- К.:



ПАШНСВА А.Ю.,  
студентка IV курсу  
спеціальності «Філологія (англійська мова)»  
Харківської гуманітарно-педагогічної академії

### ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасна ситуація у світі характеризується багатьма взаємопов'язаними процесами, що прямо або опосередковано впливають на стан Української держави та суспільства. Серед них домінуючу роль відіграють процеси глобалізації. Основним змістом цих процесів є формування глобальних світових ринків, посилення взаємодії та інтеграції національних економік, утворення нових центрів економічного тяжіння і політичного впливу. Це призводить до зростання конкуренції між країнами та регіональними угрупованнями, посилення впливу транснаціональних корпорацій на економічний та суспільно-політичний розвиток національних держав, у тому числі тих, що відіграють у світовій політиці роль лідерів.

Глобалізація – це процес інтеграції світової економіки, взаємозв'язки і взаємодія економічних систем у масштабах держав і регіонів, їх зв'язок з господарським життям. Процес державотворення в Україні збігається з її поступовим входженням до світового співтовариства. Характерно, що в цей процес, втягнені країни з різним рівнем економічного, політичного і культурного розвитку. Глобалізація світогосподарських зв'язків носить об'єктивний характер і, з огляду перспектив розвитку кожної країни, питання про необхідність її виходу на зовнішні ринки залишається актуальним як у теоретичному, так і в практичному плані.

Реалії глобалізації, з якими зіштовхується будь-яка національна економіка, змушують кожну з них шукати своє «природне» місце в системі міжнародних відносин. Поки вибір напряму ефективного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків обмежений двома альтернативами: будувати зовнішньоекономічні зв'язки на основі поетапного вбудовування національного відтворювального комплексу в інтернаціональні відтворювальні системи іноземних держав, а потім поетапно просуватися до кожної з них або самостійно створювати інтернаціоналізовані відтворювальні системи, розширюючи тим самим економічні границі держави й одержуючи можливість самостійного формування стратегії розвитку. Для України, з урахуванням обмеженості ресурсів для розвитку власного фінансового режиму і гострої потреби в цьому, другий варіант кращий. Основа для його реалізації — транснаціоналізовані структури, яким повинні бути делеговані повноваження представляти національні інтереси в глобальному просторі.

Для сучасної України існують шість генеральних векторів розвитку міжнародної економічної інтеграції. Серед них: ЄС, СНД, ГУАМ (в минулому, ГУУАМ), СЕП, ЧЕС, СОТ. Крім зазначених генеральних, Україна має численні менш масштабні домовленості, які реалізовані на мезорівні, зокрема, про співробітництво між прикордонними регіонами, тобто за територіальним критерієм, або у різноманітних економічних галузях, тобто згідно з функціональним чинником. Однак зазначені шість векторів є головними, тими, що реально формують зовнішні зв'язки України на макроекономічному рівні. Від їх реалізації сьогодні повною мірою залежить можливість ефективного розвитку української економіки.

Відомо, що блискуча зовнішньоекономічна політика, як правило, не може реалізовуватися на тлі темної внутрішньої економічної політики. Адже за претензіями держави, які мають формалізувати національну могутність на міжнародній арені, повинен стояти раціональний розрахунок на основі всіх наявних ресурсів та усвідомлених актуальних суспільних потреб.

Головний чинник економічної інтеграції як в регіональному, так і на глобальному рівнях, яким є безпосередньо економіка і тісно пов'язані з нею соціальна сфера, в нашій країні досі слабкі. Протягом періоду незалежності Україна мала періоди як спаду, так і зростання. Саме останній тренд прийнято використовувати у характеристиках сучасного становища вітчизняної економіки. Проте спостерігається тенденція погіршення статусу України у міжнародних відносинах. Крім того, спостерігаються негативні явища і у внутрішньому середовищі країни.

Завданнями зовнішньої політики України визначено:

- захист державного суверенітету;
- захист територіальної цілісності та недоторканності державних кордонів;
- недопущення втручання у внутрішні справи України;
- забезпечення розвитку економічного потенціалу України та здобуття нею високого місця у міжнародному поділі праці;

- захист українських громадян за кордоном;
- формування позитивного інформаційного іміджу Української держави

Слід зазначити, що у зовнішній політиці Україна керується рядом пріоритетів, це насамперед європейська та євроатлантична інтеграція. Європейська інтеграція – ключовий пріоритет, який акумулює в собі цілий комплекс внутрішньо та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу до ЄС у майбутньому. Органічною частиною

євроінтеграційного курсу України було забезпечення дипломатичної підтримки завершення процесу приєднання України до СОТ, яке відбулося 16 травня 2008 року. У 2006 р.

Пріоритети української зовнішньої політики сьогодні можна визначити таким чином: з Європейським Союзом – інтеграція, з Росією – співпраця. Це є основою стратегічного бачення перспектив розвитку України в глобальному політичному та економічному середовищі і дані положення повинні стати основою для розробки зовнішньополітичного курсу України на найближчі роки і такий підхід значною мірою здатний нівелювати погрози, що виникають у зв'язку з політикою багатовекторності, забезпечити Україні стабільний соціально – економічний розвиток у складних зовнішньополітичних умовах, характерних для глобального світу.

ПОЛЕНОК І.Д.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БАЛАБАНОВА Н.В., к.н. з держ.упр.,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З РОСІЙСЬКОЮ ФЕДЕРАЦІЄЮ

Прагматичний і стабільний розвиток українсько-російських торговельних відносин є важливим чинником, що гарантує стабільний і передбачуваний економічний розвиток, енергетичну безпеку і, значною мірою, політичну стабільність на всьому євразійському просторі.

Важливою характеристикою сучасного стану відносин між Україною та РФ є значний вплив політичного чинника на розвиток українсько-російського економічного співробітництва[2].

На сьогодні Російська Федерація посідає одне з провідних місць серед основних торговельних партнерів України. Частка Росії в загальному обсязі зовнішньої торгівлі товарами України становила у 2010 р. 26,1 %.

Незважаючи на те, що протягом 2005-2010 рр. товарообіг України з РФ мав стійку тенденцію до збільшення (за виключенням 2009 року, коли цей показник зменшився в порівнянні з 2008 р. на 38% і склав 21730,9 млн. дол., що було пов'язано зі зниженням купівельної спроможності країн внаслідок світової фінансової кризи) з переважанням темпів росту експорту, вартісні показники імпорту значною мірою переважали експорт, що обумовило наявність негативного сальдо у торгівлі товарами (див. рис. 1).

Аналіз динаміки торгівлі товарами України з РФ дозволяє зробити наступні висновки:

- 2010 рік характеризувався приростом як експорту (у 2,5 рази) так і імпорту (майже у 3 рази);
- у вартісному вимірі експорт товарів склав 13431,9 млн. дол. США, імпорт – 22198 млн. дол. США;
- сумарний товарообіг України з РФ становив 35629,9 млн. дол. США і збільшився у порівнянні з 2009 роком майже на 14 млрд. дол. США або на 63,9 %.

Що стосується ефективності зовнішньоторговельних відносин України та ступеня їх впливу на економічний розвиток нашої держави, то вони значною мірою залежать від товарної структури українського експорту та імпорту. Детальне його вивчення у зовнішній торгівлі України і Росії дозволяє виявити низку ключових тенденцій.

По-перше, українсько-російський товарообмін є на сьогодні одним з найвигідніших в точки зору реалізації торговельного потенціалу нашої країни. Основу українського експорту в Росію становить продукція машинобудування, хімічної промисловості, чорної металургії та харчової промисловості: 34,5 %, 9,1 %, 20,5 % та 16,7 % відповідно у 2010 р. У той самий час, у структурі російського імпорту в Україну майже 61,9 % обсягу припадає на енергоносії (нафта сира і газ) та іншу сировину.

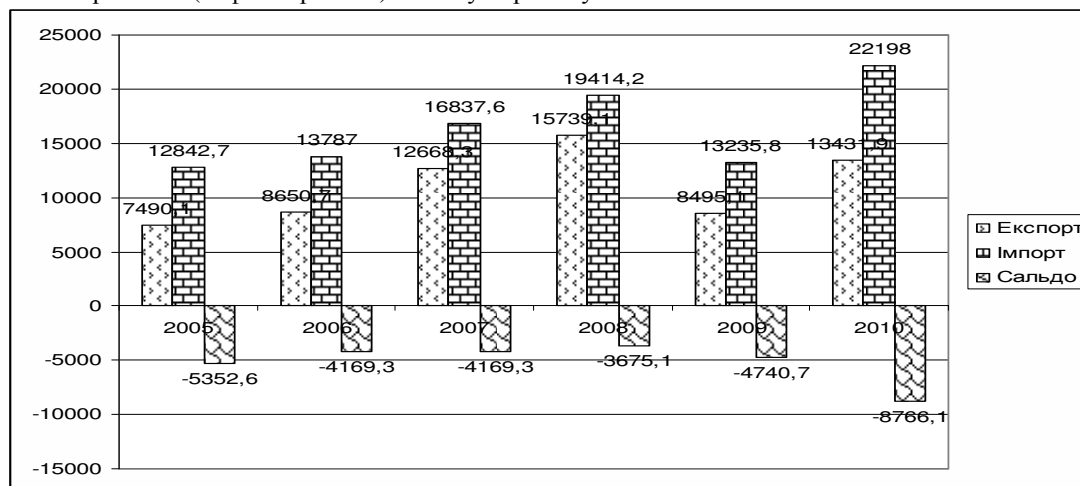
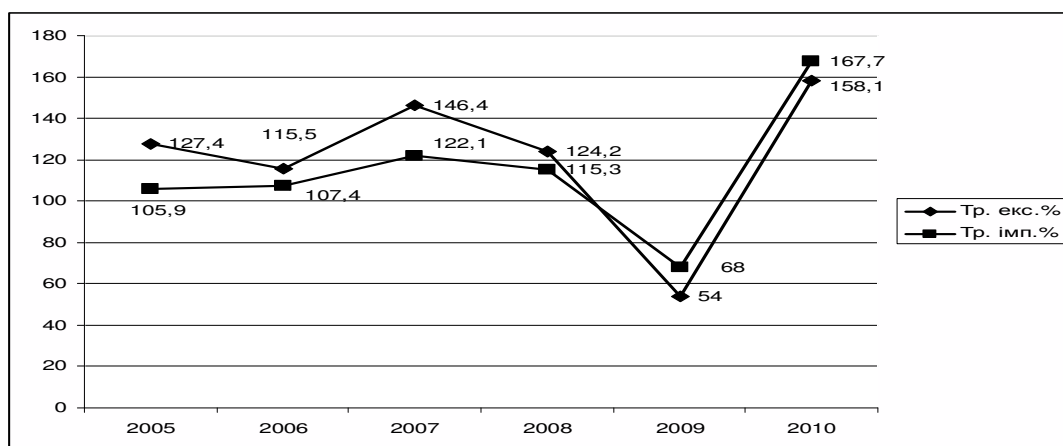


Рис. 1. Динаміка торгівлі товарами України з РФ за 2005-2010 рр., млн.дол.США [1]



**Рис. 2. Темпи зростання експорту та імпорту товарів між Україною та РФ за 2010 р.[1]**

Таким чином, експорт товарів з України до Російської Федерації має більш «благородну» структуру порівняно з російським імпортом. Крім того, його диверсифікація сформувала такий потужний товарний напрямок, як продукція машинобудування (машини, механізми та устаткування), частка якого упродовж останнього десятиліття стабільно складає більше 30 %.

По-друге, позитивною тенденцією у двосторонній торгівлі України і Росії є зростання взаємної торгівлі продукцією машинобудування. Протягом 1999—2010 рр. обсяг українського експорту цієї продукції зріс з 500 млн до майже 3 млрд дол. США і продовжує зростати. Що стосується імпорту російської продукції машинобудування в Україну, то в 2009 р. він становив 2 млрд дол. США, а в 2010 р. — 2,7 млрд, що дозволяє зробити висновок про значно більшу залежність Росії від поставок української продукції машинобудування, ніж України від поставок цього виду продукції з Російської Федерації.

По-третє, продукція обробної промисловості України, зокрема з високим ступенем переробки, має порівняно високий попит на території Росії. Крім того, якщо порівнювати Росію з іншими країнами світу (США, державами ЄС та Близького Сходу) в аспекті споживчих переваг продукції українського виробництва, то сусідня держава є споживачем українських промислових товарів, тоді як решта світу — української сировини та напівфабрикатів. Як наслідок — експорт українського машинобудування та споживчих товарів залежить насамперед від попиту в Росії. Так, на сьогодні для більшості вітчизняних машинобудівних заводів російський ринок залишається ледве чи не єдиним споживачем їх продукції, а тому в інтересах України зберегти його, чому, безперечно, сприятиме створення в СНД зони вільної торгівлі.

По-четверте, непропорційно велика питома частка енергоносіїв у російському імпорті в Україну, а також переважання енерго- та матеріаломісткої продукції в українському експорті до Росії за умов досить мінливої цінової конкуренції на відповідних сегментах ринку посилює залежність нашої держави від Російської Федерації та не дає можливості для нарощування її експортного потенціалу з метою здійснення масштабної експансії до Росії без докорінної перебудови експортної стратегії.

На нинішньому етапі у контексті поглиблення та диверсифікації торговельної взаємодії України з Російською Федерацією найдоцільнішим є формування зони вільної торгівлі країн ЄС, в рамках якої можна створити передумови для наступних, більш глибоких інтеграційних форм співробітництва. До числа цих передумов належить, передусім, подолання технологічної відсталості країн блоку через реалізацію політики випереджаючого розвитку з розвитком потенційно конкурентоспроможних на світових ринках видів продукції (перш за все, авіаційної, ракетно-космічної та озброєнь); або політики наздоганяючого розвитку з випуском продукції, що має високий платоспроможний попит на внутрішньому ринку (електронне та енергетичне устаткування, сільськогосподарські машини та техніка, нафтове та нафтохімічне обладнання, суднобудування та судноремонт). Адаже зона вільної торгівлі як найпростіша форма економічної інтеграції є майже виключно позитивним чинником впливу на українську економіку, у той час як більш глибокі рівні інтеграції містять у собі низку важливих потенційних загроз економічній безпеці України.

Так, митний союз може сприяти посиленню конкурентного тиску на українського виробника з боку партнерів по союзу, які приділяють більшу увагу захисту власного виробництва (насамперед РФ, де, як відомо, відбувається активне реформування податкової системи). По-друге, не виключається можливість підпорядкування зовнішньоекономічної політики інтеграційного об'єднання ЄС досягненню суто політичних цілей. По-третє, функціонування монетарних систем країн-членів ЄС передбачає проведення кожною з них незалежної монетарної політики, що не дає об'єктивних підстав навіть обговорювати перспективи впровадження єдиної грошової одиниці.[2]

Отже, вступ до єдиного економічного простору може активізувати зовнішньоторговельні відносини України та Російської Федерації, що буде сприяти створенню умов для стабільного й ефективного розвитку економік держав і підвищенню рівня життя населення.

Література:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: //

2. Столярчук Я.М.. Розвиток українсько-російського торговельного співробітництва у контексті європейської політико-економічної інтеграції / Я.М. Столярчук // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: //www.nbu.gov.ua/...21/Stolyarchuk.pdf

ПОПОВА А.В.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Зовнішньоекономічні відносини, функціонуючи в сучасних умовах, забезпечують адаптацію національної економіки до зовнішніх змін через механізм включення економіки мезоуровня в глобалізовану економіку, шляхом оптимізації негативних і позитивних наслідків, продукованих ззовні. Тому дослідження її сутності є необхідним для подальшого визначення шляхів активізації зовнішньої торгівлі країни [1].

У зовнішньоекономічних зв'язках переплітаються разом економіка і політика, комерція і дипломатія, торгівля і промислове виробництво, наукові дослідження та кредитно-фінансові операції [2].

Зовнішньоекономічні зв'язки включають в себе наступні напрямки і форми: зовнішню торгівлю; міжнародне виробниче (аграрне і промислове) співробітництво; міжнародне інвестиційне співробітництво; міжнародне науково-технічне співробітництво; економічне і технічне сприяння; валютно-фінансове співробітництво [3].

Отже, міжнародна торгівля займає особливе місце в системі господарських зв'язків, міжнародних економічних відносин та визнає всі види міжнародного співробітництва, включаючи міжнародну виробничу діяльність, міжнародний обмін технологічними новинами, активною торгівельною діяльністю на міжнародному та внутрішньому рівні.

Узагальнення теоретичних досягнень, в сфері теорій міжнародної торгівлі на різних етапах розвитку міжнародних економічних відносин, дозволяє розкрити їх суттєві риси, раціональні положення, а також провести їх аналіз із позиції поглядів сучасності. Концепції міжнародних торговельних відносин - меркантилізм, класичний та неокласичний напрямки, можна охарактеризувати як теорії, що віддзеркалюють певні періоди еволюції світового господарства та зв'язків між країнами світу. Проте вони, об'єктивно, в силу обмеженості, не враховують багато факторів, які набувають першочергового змісту у сучасних тенденціях розвитку міжнародної торгівлі. Найбільш поширеною теорією, яка набуває останнім часом визначального значення, є концепція конкурентних переваг Майкла Портера [4].

Розглядаючи особливості формування торговельних політик - фритредерства та протекціонізму, зроблено висновок, що за умов стабільного економічного розвитку країни превалює політика свободи торгівлі. В умовах кризи, і це є історичним фактом, навіть у країнах із ринковою економікою реалізується протекціоністська політика. Виходячи з цих положень в умовах перехідної економіки має переважати протекціонізм. Фритредерська й протекціоністська політика користуються однаковим інструментарієм регулювання зовнішньої торгівлі. Відрізняється лише ступінь їх використання. А саме, якщо більш активно (наприклад, високі ставки мита за позиціями товарної номенклатури), йдеться про політику уряду, яка носить протекціоністський характер, менш - ліберальна політика. Але кожний інструмент, будь-то тарифний чи нетарифний, має свій власний механізм впливу на обсяги товарообігу, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що застосування, за умов досягнення економічного піднесення країни будь якого інструменту зовнішньоторговельної політики, вимагає від уряду нашої країни швидкого реагування на внутрішні та зовнішні зміни у тенденціях функціонування товарних ринків.

Для регулювання своєї зовнішньої торгівлі кожна держава законодавче встановлює певні правила та умови зовнішньоторговельної політики. Ними держава намагається забезпечити найсприятливіші умови національним товаровиробникам, створити необхідні умови для вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмежити ввезення іноземних товарів в свою країну. Так держава відчутно впливає на загальний стан експортно-імпортних відносин. До особливостей становлення системи зовнішньоторговельних відносин у перехідний період що сприяла би економічному зростанню національного господарства, можна віднести: 1) формування стратегії зовнішньоторговельної політики України; 2) орієнтація на переважне використання у зовнішньоторговельній політиці заходів неопротекціонізму; 3) селективна політика щодо здійснення експортно-імпортних операцій з товарами стратегічного значення [5].

Література:

1. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка: Навчальний посібник / Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. – Київ: КНЕУ, 2001. – 488 с.
2. Кочетов Э.Г. Глобалистика: теория, методология, практика. - Учебник для вузов. - М.: НОРМА, 2002.

- 672 с.

3. Ключко В.П. Зовнішньоторговельні відносини України в умовах посилення інтеграційних зв'язків // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. – 141-155.

4. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: Навчальний посібник. – Київ: "Центр навчальної літератури", 2004. – 192 с.

5. Узлюк Т. А. Зовнішньоторговельні відносини в умовах системної трансформації економіки України 2001 року: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т.А. Узлюк. — К., 2001. — 15 с.

ПОПОВА О.І.,  
студент ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Проблеми підвищення ефективності діяльності України на ринку Європейського Союзу мають значення, що виходить далеко за межі суто комерційності питання. Вони є важливим компонентом загальної стратегії інтеграції країни до Європейського Союзу і водночас - індикатором, який дозволяє оцінювати результативність, з одного боку, внутрішніх економічних реформ в Україні, а з іншого - її євроінтеграційного курсу.

Нарощення економічного співробітництва із країнами ЄС залишається ключовим стратегічним пріоритетом зовнішньоекономічного розвитку України, реалізація якого є перспективним продовженням діалогу між Україною та ЄС у прагматизації двосторонніх взаємовідносин. Йдеться про переведення відносин між Україною і ЄС від засад сусідства до принципів економічної інтеграції та розширення економічного співробітництва через перспективне створення зони вільної торгівлі.

Проблеми, що виникають на шляху європейської інтеграції України, є комплексними та зумовлюються як внутрішніми чинниками (низькою конкурентоспроможністю значного числа вітчизняних виробників, обмеженістю фінансових ресурсів, нерозвинутістю форм і методів діяльності на висококонкурентних ринках), так і зовнішніми - наприклад, дискримінаційними обмеженнями, що застосовуються до українських експортерів з боку ЄС. Таким чином, вивчення особливостей торгових відносин одного з найбільш сусідів України - Європейського Союзу на сьогодні важко перебільшити, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Без теоретичного визначення основних параметрів, не можна проаналізувати основні показники зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Під терміном «зовнішня торгівля» розуміють торгівлю будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) й оплачуваного вивозу (експорту) товарів. Вирізняють міжнародну торгівлю товарами й послугами. У сучасних умовах поряд зі зростанням обсягу торгівлі товарами стрімко розвивається світовий ринок послуг: транспортних, банківських, біржових, посередницьких, а також міжнародний туризм, страхові операції, реклама, обмін у культурній сфері, інформації, ярмарки тощо.

Обсяг і динаміка зовнішньої торгівлі значно залежать від характеру торгової політики держави, яка визначається існуванням тарифних і нетарифних обмежень. Зовнішню торгівлю характеризують три важливі параметри: загальний обсяг (товарооборот), товарна структура і географічна структура.

Україна має відносно високе 29 місце в рейтингу найбільших торговельних партнерів ЄС. Інші сусіди Євросоюзу у Східній Європі та Закавказзі посідають відповідно: Білорусь - 48 місце, Азербайджан - 59, Молдова - 92, Вірменія - 101, Грузія - 112.

Із розширенням ЄС на Схід, Україна розраховувала на підвищення співробітництва в економіці, зокрема у нарощенні торговельного співробітництва. Разом із тим, потенціал співпраці України з ЄС за підсумками останніх років залишається значною мірою нереалізованим.

Сьогодні товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що великою мірою обмежує реальну економічну інтеграцію, яка, як свідчить світовий досвід, розвивається переважно на основі внутрішньогалузевих економічних зв'язків.

Для України характерними є вкрай низькі показники експорту високотехнологічних товарів і послуг, зумовлені формуванням типу міжнародної конкурентоспроможності, що базується на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів і робочої сили. Наявні передумови для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності не використовуються належним чином, про що свідчать розриви в рівнях патентування та роялті, ліцензійних платежів і високотехнологічного експорту.

Аналіз характеру, особливостей та чинників зовнішньої торгівлі України, свідчать про недостатній рівень ефективності зовнішньої торгівлі, через несприятливу структуру зовнішньої торгівлі з позиції розширення присутності України на ринках Євросоюзу.

До причин, що стримують динамічний розвиток зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, можна розділити на три групи:

1. Загальні рамкові умови. Угоди між Україною та ЄС про партнерство і співпрацю.  
2. Внутрішні чинники. Це перешкоди з відшкодуванням ПДВ експортерам продукції, слабкість механізмів державної підтримки експорту, організаційна та структурна слабкість українських виробників експортоспроможної продукції.

3. Зовнішні чинники. Негармонізованість європейських та українських стандартів, недостатню інформаційну підтримку експорту з України, слабкість інфраструктури зовнішньоекономічних представництв.

Виходячи з аналізу проблем торгівельної співпраці між Україною та ЄС, можемо визначити комплекс заходів, які необхідно здійснити для підвищення ефективності процесу європейської інтеграції України та створення реальних внутрішніх передумов для вступу в ЄС за такими напрямками: нормативно-правове забезпечення та адаптація національного законодавства до законодавства ЄС; фінансове забезпечення; організаційне забезпечення; кадрове забезпечення; інформаційне забезпечення.

Література:

1. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс] - Режим доступу до звіту <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Жаліло Я. Європейська інтеграція України та формування основ інноваційної моделі розвитку / Жаліло Я. // Вісник Національного банку України. - 2010. - №10. - С.22-23.

3. Зовнішні економічні зв'язки України: [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту - <http://www.openukraine.com>

4. Світова організація торгівлі (СОТ) – правова та інституціональна основа світової торговельної системи // Українська асоціація імпортерів та експортерів: [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту – <http://www.uaie.org/viewdoo.php?typeedit=s&idn=820>

5. Шпірко А. Європейський вибір України / Шпірко А. // Вісник Національного банку України. - 2010. - №7. - С.32-37.

ПЯСТО А.П.,  
студентка 3 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
Донецького національного університета

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ СОТРУДНИЧЕСТВА СО СТРАНАМИ ЧЭС

Организация Черноморского Экономического Сотрудничества (Organization of Black Sea Economic Cooperation - BSEC) - субрегиональное объединение 12 стран Черноморского региона (Республика Албания, Республика Армения, Республика Болгария, Греческая и Азербайджанская республики, Грузия, Республика Молдова, Российская Федерация, Румыния, Республика Сербия, Турецкая республика и Украина), созданное в 1992 году со штаб-квартирой в Стамбуле.

В связи с недавним мировым экономическим кризисом экономики многих стран существенно пострадали и теперь наблюдается постепенное их восстановление. Некоторые государства не в состоянии справиться с проблемами, охватившими различные сферы жизни, и с целью принятия более быстрых и эффективных решений объединяются в различные союзы, группировки и организации. Одной из таких организаций является ОЧЭС, которая способствует развитию экономических, политических и культурных взаимоотношений между странами-участницами. Также интерес в данной организации усилится в связи с катастрофой в Японии на атомной станции Фукусима, так как в связи с загрязнением вод приоритетным для многих стран в плане сотрудничества станет именно Черное море, которое обладает многими необходимыми ресурсами и качественными характеристиками. Вышеперечисленными акторами и определяется актуальность темы.

Цель работы заключается в выявлении основных тенденций развития взаимоотношений между странами ЧЭС и Украиной. Данным вопросом занимались и сегодня интересуются многие отечественные и зарубежные ученые, такие как Бабешко В.А., Дымников В.П., Марчук Г.И., Морозов Н.Ф., Р.Вильямс, А. Али-Заде, Е. Райнер и др. Предметом исследования в статье является Организация Черноморского Экономического Сотрудничества, а объектом - взаимоотношения Украины со странами-участницами.

Стратегия развития нового объединения разрабатывалась в ходе саммитов, проходивших в Бухаресте (июнь 1995), Москве (октябрь 1996) и Ялте (июнь 1998). В Ялте получило официальное закрепление термина «Организация» и был подписан Устав ОЧЭС, после чего она получила статус международной региональной организации [1].

Помимо стран-участниц, ряд стран имеют статус наблюдателя при ЧЭС, который может предоставляться любому государству или международной организации, выразившим готовность внести практический и полезный вклад в работу ОЧЭС. В число стран-наблюдателей на сегодняшний момент входят: Австрийская Республика, Республика Беларусь, Федеративная Республика Германия, Арабская Республика

Египет, Государство Израиль, Итальянская Республика, Республика Польша, Словацкая Республика, Соединённые Штаты Америки, Тунисская Республика, Французская Республика, Республика Хорватия, Чешская Республика.

Также ЧЭС содействует развитию отношений с третьими сторонами (государствами, международными организациями и институтами), заинтересованными в сотрудничестве по различным представляющим взаимный интерес вопросам: Венгерская Республика, Республика Иран, Иорданское Хашимитское Королевство, Япония, Черногория, Республика Словения, Соединённое Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Южная Корея [1].

Рынок ОЧЭС, с населением 350 млн. человек, имеет площадь двадцать миллионов квадратных километров и потенциальный ежегодный внешнеторговый оборот в \$300 млрд. Кроме того, богатые природные ресурсы и выгодное географическое положение, позволяют странам региона получать доступ на рынки Европы, Центральной Азии и Ближнего Востока.

В 2007 году эксперты Программы развития ООН провели исследование торгового и экономического потенциала стран ОЧЭС. Страны региона демонстрируют стабильный и высокий уровень экономического роста. Так, по прогнозам МВФ до конца 2011 г. ВВП России увеличится на 4,3%, Грузии- на 6%, Молдовы- до 7%, Украины- на 4,5%. При этом наиболее низкие темпы экономического роста зафиксированы в Греции – на уровне 1,6% - 1,7%[3].

По оценке экспертов ООН, наибольший потенциал имеет развитие торговли между странами ОЧЭС. Только для украинских предприятий в 2010 г. он оценивался в \$27 млрд. Наиболее перспективными группами товаров являются текстиль, изделия из кожи, сельскохозяйственная продукция, древесина, резина, бумага, типографические материалы, продукция металлопроката. Реализация торгового потенциала региона призвана обеспечить проекты развития транспортной и финансовой инфраструктуры.

Таблица 1

**Объемы торговли Украины со странами ОЧЭС за январь-август 2011 г. [4]**

	Экспорт		Импорт		Сальдо
	Тыс.дол. США	В % к янв.-авг. 2010 г.	Тыс.дол. США	В % к янв.-авг. 2010 г.	
Всего	43977156,7	139,4	52082292,8	144,6	-8105136,1
Азербайджан	442646,2	110,7	608501,8	95,6	- 165855,6
Молдова	532324,9	119,5	70444,7	150,3	461880,3
Россия	12819477,2	157,0	19132045,6	145,8	- 6312568,3
Албания	41913,1	166,1	778,2	194,1	41134,9
Армения	150760,1	131,8	8503,5	89,7	142256,7
Болгария	515688,9	191,5	171971,9	145,9	343717,0
Греция	227213,2	244,4	78804,1	126,1	139409,1
Румыния	667717,6	172,5	791342,4	186,3	- 123624,8
Сербия	212678,9	182,6	74201,8	153,0	138477,1
Грузия	438507,2	145,0	76541,0	101,9	361966,2
Турция	2580568,5	134,3	900285,3	124,2	1680283,2

Согласно данным Комитета статистики Украины, наибольший объем внешнеторговых операций Украина осуществляет с Россией, Болгарией, Румынией и Турцией. Турция и Украина придают особое значение ОЧЭС как организации, повышающей их вес в переговорах о будущем возможном вступлении в ЕС.

В рамках сотрудничества страны ОЧЭС намерены осуществить 3 серьезных совместных проекта:

«Дорога аргонавтов» - это эпическое название дано самому амбициозному и наиболее перспективному проекту в рамках ОЧЭС. Страны региона собираются опоясать Черное море кольцевой дорогой, протяженность которой составит 7100 километров. Проект направлен на развитие автодорожной инфраструктуры в регионе. Новая автострада получит выходы на трансъевропейские магистрали, транспортные сети Центральной и Северной Европы, Центральной Азии, в страны Ближнего и Среднего Востока. Меморандум о реализации проекта был подписан на саммите в Белграде. Окружная дорога вокруг Черного моря соединит Турцию, Грузию, Россию, Украину, Молдову, Румынию, Болгарию и Грецию. Протяженность украинского участка (Мариуполь-Мелитополь-Одесса) составит 618 километров [1].

Наибольшую заинтересованность в черноморской окружной дороге проявляет Россия, которая очень рассчитывает на эту автомагистраль перед Олимпийскими играми в Сочи 2014 г. Именно во время председательства Москвы в ОЧЭС проект получил толчок к развитию. Турция и Греция сразу поддержали российское правительство, оценив те перспективы, которые открываются для них в плане увеличения потока туристов.

Вторым по масштабности проектом ОЧЭС является улучшение паромного сообщения между черноморскими портами. Несмотря на определенные сложности, связанные с большим числом стран-участниц, проект уже успешно реализуется. По мнениям многих аналитиков, этот проект поможет наладить живые контакты и увеличение объемов товарооборота между странами.

Третьим проектом является объединение в единое кольцо электросетей всех стран Черноморского региона. Эту идею будет реализовать непросто, поскольку государства региона имеют различные стандарты электросетей. Инициатором проекта выступило РАО «ЕЭС России», которое намерено увеличить экспорт электроэнергии в Турцию. Здесь есть технические сложности, связанные с несовместимостью электросетей России и стран СНГ, с одной стороны, и европейских государств, с другой [1].

Особые надежды в штаб-квартире ОЧЭС возлагают на развитие сотрудничества с Европейским Союзом. На саммите в Стамбуле в июне 2007 года одной из самых обсуждаемых тем стала дальнейшая судьба новой региональной инициативы ЕС Black Sea Synergy (Черноморская синергия). В рамках этой программы ЕС готов сотрудничать с Черноморским регионом в пяти направлениях: энергетике, эффективном управлении, транспорте, охране окружающей среды, миграции и борьбе с трансграничной преступностью. На этом же саммите Европейская комиссия получила статус наблюдателя в ОЧЭС, а представители Брюсселя заявили о готовности финансировать проекты регионального значения.

В ходе исследования были выявлены следующие тенденции в плане сотрудничества: для ЕС значение Черноморского региона обусловлено в первую очередь необходимостью создания энергетических и транспортных коридоров, а также предотвращения угрозы распространения терроризма и нелегальной миграции; для Украины одним из приоритетных направлений является экономическое и политическое сотрудничество со странами ОЧЭС, что позволит благоприятно решать поставленные цели и задачи, перенимать зарубежный опыт в различных сферах хозяйствования, а также повысить статус Украины на международной арене.

#### Литература:

1. Официальный сайт ОЧЭС. [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://www.rncbsec.org/bsec/structure.html>
2. Официальный сайт Мирового Банка. [Электронный ресурс]: Режим доступа – [www.econ.worldbank.org](http://www.econ.worldbank.org)
3. Официальный сайт МВФ. [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
4. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СВИРЕНКОВА Ю.Ф.,  
студентка IV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БАЛАБАНОВА Н.В., к.н. з держ. упр.,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ОЧЕС

Процеси регіональної інтеграції в сучасних умовах глобалізації набувають важливого значення для окремих національних економік. Регіональна економічна інтеграція: а) з одного боку, дає можливість окремим країнам поглиблювати і розширювати торговельне, інвестиційне та гуманітарне співробітництво з країнами, які знаходяться в географічній близькості, мають спільні економічні інтереси економічного розвитку; б) має важливе значення для протистояння національних економік окремих країн, викликам економічної глобалізації шляхом поглиблення торговельно-економічних зв'язків на регіональному рівні.

З точки зору гео економічного значення Чорноморський регіон є потенційно об'ємним ринком, який має значні природні ресурси, науково-технічний потенціал та може стати ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом і Азією. Вже тільки ці чинники стали основою для виникнення регіональної співпраці між країнами, інтереси яких пов'язані з цим регіоном.

Для України участь в ОЧЕС – це, перш за все, взаємодія підприємницьких та урядових структур, що повинна забезпечити розвиток економічного співробітництва країн-учасниць в рамках курсу на повноцінне входження до економічного загальноєвропейського простору.

У 2010 році на країни ЧЕС з е припадали значні обсяги зовнішньої торгівлі України. Так, експорт склав 20080025,3 тис. дол. (39,04% у загальному обсязі експорту товарів) та імпорт з цих країн склав 25756101,9 тис. дол. (42,40% у загальному обсязі імпорту товарів України).

У таблиці 1 наведено дані щодо експорту та імпорту товарів України з країнами ОЧЕС.

Таблиця 1

Експорт та імпорт товарів України з країнами ЧЕС 2008-2010 рр. [1]

Країна	Експорт, тис. дол.			Імпорт, тис. дол.		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Азербайджан	910521,0	546638,7	610836,7	75 694,2	282 794,6	951 192,3
Вірменія	263608,3	165628,0	201340,2	25 456,2	28 217,0	17 946,1



Росія	15735571,9	8495072,3	13431881,0	19 414 212,5	13 235 774,4	22 198 005,8
Албанія	80405,6	76344,9	48329,0	407,0	252,1	697,5
Болгарія	1105942,4	395540,1	450928,7	239 398,5	151 763,5	217 997,7
Греція	339438,9	100399,9	164050,0	171 846,7	82 797,9	104 142,4
Молдова	1171987,3	693621,2	713525,6	169 569,7	52 058,9	73 639,6
Румунія	670802,8	319468,1	705940,8	1 171 079,9	488 119,5	682 195,4
Сербія	555559,7	133648,7	199000,0	87 942,4	49 579,9	75 934,8
Туреччина	4633291,4	2126526,4	3026668,7	1 950 133,2	952 243,6	1 298 282,2
Грузія	655988,4	398208,2	527524,6	191 582,6	97807,3	136068,1
Всього	26123117,7	13451096,5	20080025,3	23497322,9	15421408,7	25756101,9

Аналіз динаміки показників зовнішньої торгівлі товарами України з країнами- учасницями ЧЕС, дає змогу зробити наступні висновки: найактивнішими партнерами України по ЧЕС є – Росія та Туреччина, експорт складає у середньому за 3 аналізовані роки – 12554175,1 та 3262162,2 тис. дол.(64% та 16%), відповідно, а імпорт товарів – 18282664,2 та 1400219,7 тис. дол.(85% та 6,5%), відповідно; найменший обсяг експорту товарів України спрямовується до Вірменії та Албанії - у середньому за 3 роки – 68359,8 та 210192,2 тис. дол.(1,1% та 0,37%); імпорт товарів з цих країн теж є незначним – 23873,1 та 452,2 тис. дол.(0,1% та 0,002%) відповідно.

Розраховані коефіцієнти та показники динаміки свідчать про загальну тенденцію до зниження економічної активності протягом 2008-2009 рр. з деяким позитивним відновленням у 2010 р. У кількісному вимірі спостерігається позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами України майже зі всіма країнами-учасницями ЧЕС протягом аналізованого періоду, про що свідчить коефіцієнт покриття експортом імпорту, але спостерігається негативне сальдо у торгівлі з Російською Федерацією, на яку припадає близько 65% експорту та 85% імпорту серед країн-учасниць ОЧЕС (табл.2).

Щодо товарної структури експорту та імпорту товарів України з країнами-учасницями ЧЕС, то найбільша частка припадає в експорті на металургію, машинобудування, продукти деревообробного виробництва, харчову та хімічну промисловості; імпорті – паливо та мінеральні продукти, машини, устаткування та механізми, продукти харчової промисловості.

Для України участь в ОЧЕС має значну роль для налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та збільшення зовнішньоторговельного обороту з країнами, розташованими у Чорноморському регіоні.

Україна розглядає ОЧЕС як організацію, що своїм великим економічним потенціалом і геополітичним значенням здійснює вплив на економіку та безпеку регіону. Є необхідність поглиблювати співробітництво в таких сферах, як торгівля, економіка, комунікації, інформаційні технології, транспорт, туризм та розвиток інфраструктури.

Для України важливо здійснити комплексну концептуальну оцінку своїх економічних інтересів у ЧЕС, визначити прийнятний рівень інтеграції у структурі цієї організації, практичні шляхи досягнення очікуваних результатів та можливі наслідки. Але майбутнє України пов'язане не лише з Чорноморським регіоном і тому важливо не помилитися у визначенні економічної стратегії і тактики. Необхідно також виробити системи пріоритетів у стосунках з державами регіону в межах ЧЕС, знайти прийнятні шляхи узгодження інтересів країн-членів ЧЕС з іншими міжнародними структурами, відповідні механізми подолання політичних протиріч, а зрештою – місце у світовій економічній системі.

Відносини України з окремими країнами ОЧЕС обумовлені також спільними інтересами в контексті євроінтеграційних прагнень. Велике значення надається розвитку транскордонної співпраці, яка в умовах розширення ЄС набуває більшого значення, трансформуючись в міжрегіональну прикордонну взаємодію країн-членів Євросоюзу і країн-учасниць Європейської політики сусідства, спрямовану на загальну перебудову соціальної, інформаційної, виробничої і прикордонної інфраструктури, розвитку наукової і культурної сфери, охорони навколишнього середовища, сприяння розвитку транспортної мережі та енергетичної співпраці.

Таблиця 2

Показники динаміки експорту та імпорту товарів України з країнами ЧЕС, 2008-2010 рр., % [1]

Країна /Роки	2008			2009			2010		
	Тпр. екс.	Тпр. імп.	К. покр.	Тпр. екс.	Тпр. імп.	К. покр.	Тпр. екс.	Тпр. імп.	К. пок
Азербайджан	44,2	143,4	12,0	-40,0	273,6	1,9	11,7	236,4	0,6
Вірменія	22,5	-28,9	10,4	-37,2	10,8	5,9	21,6	-36,4	11,2
Росія	24,2	15,3	0,8	-46,0	-31,8	0,6	58,1	67,7	0,6
Албанія	-22,7	191,3	197,6	-5,1	-38,1	302,8	-36,7	176,7	69,3
Болгарія	99,6	41,2	4,6	-64,2	-36,6	2,6	14,0	43,6	2,1
Греція	53,6	46,5	2,0	-70,4	-51,8	1,2	63,4	25,8	1,6
Молдова	28,6	0,8	6,9	-40,8	-69,3	13,3	2,9	41,5	9,7

Румунія	6,7	50,4	0,6	-52,4	-58,3	0,7	121,0	39,8	0,9
Сербія	59,3	32,6	6,3	-75,9	-43,6	2,7	48,9	53,2	2,6
Туреччина	26,9	100,6	2,4	-54,1	-51,2	2,2	42,3	36,3	2,3
Грузія	24,3	91,3	3,4	-39,3	-48,9	4,1	32,5	39,1	3,9
ЧЕС	27,7	-86,3	1,1	-48,5	-34,4	0,9	49,3	67,0	0,8

Отже, успіх або неуспіх регіонального співробітництва причорноморських держав багато в чому залежатиме від вирішення проблем економічного і політичного характеру, від того, наскільки країни-учасниці будуть готові до широкомасштабної взаємодії в інтересах всіх членів, і від того, хто стане лідером усередині ОЧЕС. Тому Україна повинна максимально повно концентруватися на ключових пунктах зміцнення своєї ролі в організації та значенні ОЧЕС на міжнародній арені, долаючи бюрократичні та фінансові перешкоди шляхом застосування європейського досвіду та механізмів співробітництва.

Література:

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> .
2. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua> .
3. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua> .
4. Урядовий портал [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

СОЛОД Л.В.,  
студентка IV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БАЛАБАНОВА Н.В., к.н. з держ. упр.,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Європейський вектор є офіційно проголошеним та має принципове значення для ефективної участі України в міжнародних економічних процесах. 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. 19 грудня 2011 року планується підписання(парафувати) Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Угода про асоціацію оновить спільні інституційні рамки, сприятиме поглибленню відносин у всіх галузях, посилить політичну асоціацію та економічну інтеграцію між Україною і Європейським Союзом на основі взаємних прав та обов'язків.

Відносини з ЄС набувають для України дедалі більшого геополітичного значення. Так, починаючи з 2000 року, на фоні загальних економічних зрушень в Україні відбувається постійне зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту України з ЄС.

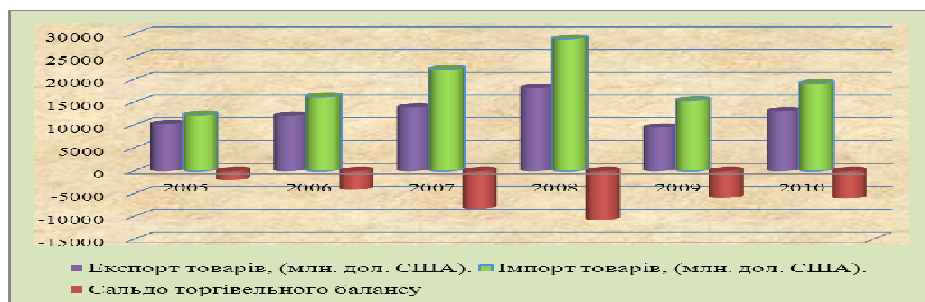
Аналізуючи динаміку зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС протягом 2005-2010 рр., можна зробити висновок про щорічне збільшення обсягів експорту та імпорту аж до 2008 року. Зниження показників динаміки експорту та імпорту товарів у 2009 році обумовлено дією фінансової кризи та як наслідок – зниженням економічної активності та попитом на зовнішніх ринках. Позитивна динаміка збільшення обсягів торгівлі з країнами ЄС відновилася у 2010 р. (рис.1).

Але поряд з позитивною тенденцією збільшення товарообігу у торгівлі України з країнами ЄС, зберігається й негативна тенденція переважання обсягів імпорту товарів над експортом, темпів приросту імпорту порівняно з темпами приросту експорту.

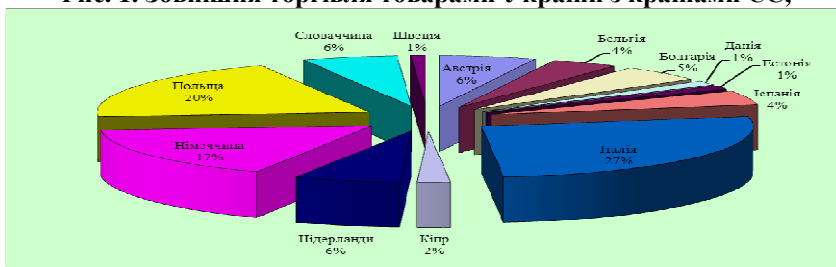
Структура українського експорту як до країн ЄС, так і загальна, є майже незмінною протягом вже досить тривалого часу. Так, основними статтями є: чорні метали та вироби з них, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, руди, зернові культури, одяг текстильний, жири та олії тваринного або рослинного походження, деревина і вироби з деревини, електричні машини і устаткування.

Основними статтями імпорту 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.

Головними партнерами як в експорті, так і в імпорті товарів є Італія (відповідно 2412,4 і 1390,3 млн.дол.), Польща (1787,2 і 2788,8 млн.дол.) та Німеччина (1499,5 і 4603,1 млн.дол.) (рис.2).

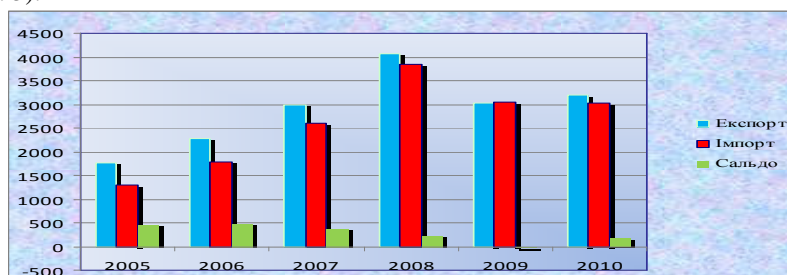


**Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС,**



**Рис.2. Географічна структура експорту товарів України до країн ЄС, 2010 р.**

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



**Рис. 3. Зовнішня торгівля послугами України з країнами ЄС. (млн.дол.США)**

Експорт послуг в країни ЄС в 2010 році склав 3188,7 млн. дол. США, а імпорт послуг з країн ЄС – 3023,5млн. дол. США.

Успішному розвитку торговельно-економічної діяльності українських компаній на ринку ЄС сьогодні перешкоджає складний комплекс негативних внутрішніх і зовнішніх чинників. До них належать насамперед наступні.

1. Відсутність необхідних структурних перетворень в українській економіці, через що товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що істотно звужує матеріальну базу реальної економічної інтеграції.

2. Обмеженість надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей - стійкого платоспроможного внутрішнього ринку.

3. Слабкі позиції України у сфері високих технологій.

4. Недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, особливо інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на зарубіжних ринках.

5. Невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому.

6. Недостатня гармонізованість національних стандартів України з міжнародними та європейськими.

7. Тінізація значних обсягів зовнішньої торгівлі.

8. Обмежувальний режим доступу українських експортерів до окремих сегментів ринку ЄС.

9. Відсутність належного зв'язку торговельної, особливо - експортної, діяльності з експортом капіталу до країн-членів ЄС та залученням капіталу провідних європейських ТНК.

10. Відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК, що унеможливує входження українських виробників до їх міжнародних розподільчих систем, а відтак - ефективне проникнення на висококонкурентні ринки найбільш розвинутих країн, особливо в сегментах, пов'язаних з високотехнологічними виробами.

Одним з напрямів активізації торговельно-економічного співробітництва України з країнами ЄС розглядається створення поглибленої зони вільної торгівлі.

Створення поглибленої зони вільної торгівлі з країнами ЄС, надасть змогу Україні вільно переміщати товари, послуги, капітали, частково робочу силу з країнами ЄС. На сьогодні відбулося 15 раундів переговорів щодо ЗВТ між Україною та ЄС. За результатами переговорів сторони досягли прогресу в опрацюванні більшості розділів. Найбільш проблемними залишаються питання доступу до сільськогосподарського ринку

ЄС, ринку послуг та питання свободи здійснення підприємницької діяльності.

На сьогодні відбулися переговори щодо ЗВТ між Україною та ЄС за такими напрямками співпраці: торгівля товарами; тарифна пропозиція; технічні бар'єри в торгівлі; інструменти торговельного захисту; санітарні та фітосанітарні заходи; сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері; правила походження товарів; торговельні відносини в енергетичній сфері; послуги, заснування компаній, інвестиції, рух капіталу та поточні платежі; права інтелектуальної власності; конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна допомога); державні закупівлі; торгівля та сталий розвиток; транспарентність; врегулювання, інституційне забезпечення. Таким чином, створення поглибленої ЗВТ між Україною та ЄС може стати дієвим інструментом сприяння активізації економічного співробітництва між країнами та мінімізації впливу складного комплексу негативних чинників, що перешкоджають ефективній діяльності українських компаній на ринку ЄС.

Література:

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник – вид. 2-ге, перероб. та доп.] / Ю.Г. Козак, Ю.В. Макагон. – К: Центр навч. літ – ри, 2004. – 672 с.
2. Солоніко К.С. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник] / К.С. Солоніко. – К.: Кондор, 2008. – 380 с.
3. «Україна на шляху європейської інтеграції»:/ науково-практичний збірник матеріалів Міністерства економіки України, - К.: КНЕУ, 2008.- 240 с.
4. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: [Підручник] / А. С. Філіпенко, - Київ: вид. «Либідь», 2004.- 254 с.
5. Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

СУБАЧЕВА М.И.,  
студентка III курса  
специальности «Международные отношения»  
НИКОЛЕНКО Т.И., ст. преподаватель  
кафедры международной экономики  
Мариупольского государственного университета

#### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Созданная за семнадцать лет независимости нормативно-правовая база украино-российских отношений охватывает фактически все сферы сотрудничества. Подписано более 360 двусторонних документов, более 240 из них действуют на межгосударственном и межправительственном уровнях. Около 200 договоров подписано в торгово-экономической, научно-технической, военной и военно-технической сферах.

Среди базовых нормативных документов: Договор о дружбе, сотрудничестве и партнерстве (1997 г.); Договор об экономическом сотрудничестве на 1998-2007 гг. (1998 г.); Программа межрегионального и пограничного сотрудничества на 2001-2007 гг. (2001 г.); Соглашение о стратегическом партнерстве в газовой сфере (2002 г.); Договор об украино-российской государственной границе (2003 г.); Программа экономического сотрудничества на 2008-2010 гг. (2007 г.).

Оживления торговли между Украиной и Россией начался с 2000 г., и уже в 2010 г. товарооборот между ними превышал показатели 2002 г. в 2,2 раза. Только по энергоносителям из России для нужд украинского производства объемы поставок увеличились с 6 млн. т (2002 г.) до 20 млн. т (2008 г.). В целом украинский экспорт на рынки Российской Федерации за этот период увеличился в 2,5 раза, а российский в Украину - в 2,1 раза. В условиях развития и оживления торговых отношений между двумя государствами структура украинского экспорта значительно улучшилась. Возросло количество продукции с высокой добавленной стоимостью. Увеличилось производство четырех основных экспортно-ориентированных отраслей отечественной промышленности, на долю которых приходилось 90% общего экспорта в Россию в 2009 г металлургической отрасли - около 30%, машиностроения - до 26, изделий пищевой промышленности - около 17,6, товаров химической промышленности - до 14,1%. [1; 21-22]

В марте 2010 года товарооборот между Россией и Украиной составил 3539,0 млн. долл. США, сократившись на 60,6% по сравнению с мартом 2009 года. При этом экспорт России составил 1835,2 млн. долларов США (падение темпов роста на 67,4%), а импорт – 1703,8 млн. долларов США (- 49,1%). Столь резкое сокращение объемов взаимной торговли объясняется поздним урегулированием газовых споров между двумя странами, а также влиянием мирового финансово - экономического кризиса. Сокращение во взаимной торговле произошло в наибольшей степени по поставкам групп товаров с высокой степенью переработки: химической продукции, металлоизделиям, машинам, оборудованию, транспортным средствам и другим не сырьевым товарам.

В структуре экспорта из Украины в Российскую Федерацию за 2010 г. наиболее значительными были следующие товарные группы: машины и оборудование (37,7%); металлы (28,7%); продовольственные товары (11,5%); химическая продукция (8,7%).

В 2010 г. основную долю украинского импорта из России составляли преимущественно нефть и газ (45,0%), значительная часть (19,5%) приходится на импорт продукции машиностроительных отраслей промышленности - электрических машин и оборудования, котлов, ядерных реакторов, средств авиа - и наземного транспорта.[4; 35;102]

В структуре импорта российских товаров за 2010 г. (по сравнению с 2009 ) наиболее весомыми были следующие товарные группы: энергоносители (46,8%); машины и оборудование (20,3%); металлы (12,4%); химическая продукция (9,4%).

Анализ основных составляющих украинского экспорта и импорта свидетельствует, что их объемы в последнее время имеют более-менее стабильный характер, хотя прослеживаются незначительные изменения по сравнению с предыдущими годами. К тому же структура украинского экспорта отличается большей трудоемкостью, в Россию экспортируются изделия с более высокой добавленной стоимостью по сравнению с ввозимыми из России. При этом сохраняется определяющая роль России как торгового партнера, тогда как Украина занимает среди основных торговых партнеров Российской Федерации пятое место.

Товарооборот между двумя странами остается значительным. Украина зависима от российских поставок, но эта зависимость касается больше сферы энергетических ресурсов, чем торговли или производства. В то же время именно российский рынок сбыта очень важен и привлекателен для украинского народнохозяйственного комплекса. Причем схожесть отраслевых структур промышленности обеих стран приводит к жесткой конкуренции между ними как на внутренних, так и на внешних рынках.[3; 324]

По показателю капиталовложений в экономику Украины, Россия занимает седьмое место среди зарубежных инвесторов. Российские инвестиции оцениваются в сумму более чем 1,3 млрд. долларов США. Инвестиции российского банковского сектора на Украине составляют пятую часть всего иностранного капитала в этой сфере. На Украине зарегистрировано 2159 предприятий с российским капиталом, в основном в промышленности.

В начале 2009 года вопрос о поставках российского газа на Украину, который в последние несколько лет удавалось решать путем переговоров, вызвал газовый кризис. Отсутствие договора между Россией и Украиной о поставках топлива и последовавший затем несанкционированный отбор газа, идущего транзитом через украинскую территорию в европейские страны, привели к полному прекращению Россией его поставок.

Как заявил в своем послании Дмитрий Медведев, "складывается впечатление, что в Киеве последовательно добиваются разрыва сложившихся экономических связей с Россией, в первую очередь, в области энергетики. В результате под угрозу поставлено стабильное использование нашими странами фактически единой газотранспортной системы, обеспечивающей энергетическую безопасность России, Украины, многих европейских государств". Но отношения со временем начали налаживаться.

По показателю капиталовложений в экономику Украины, Россия занимает седьмое место среди зарубежных инвесторов. Российские инвестиции оцениваются в сумму более чем 1,3 млрд. долларов США. Инвестиции российского банковского сектора на Украине составляют пятую часть всего иностранного капитала в этой сфере. На Украине зарегистрировано 2159 предприятий с российским капиталом, в основном в промышленности.[2;32]

Экономические отношения Украины и России заметно стали улучшаться, ведь эти страны сотрудничают практически всех сферах. И это хорошо отражается на экономике и жизни стран. Несмотря на периодически возникающие между странами противоречия, Россия и Украина остаются основными тактическими и стратегическими партнерами друг для друга.

#### Литература:

1. Андрианов В. Актуальные проблемы и перспективы торгово-экономического сотрудничества России со странами СНГ / В. Андрианов // Общество и экономика. - 2003. - № 4. – С. 21-22.
2. Косикова Л. Производственное сотрудничество России с Украиной: тенденции и противоречия/ Л. Косикова // Российский экономический журнал — 2002. — № 2.- С. 32
3. Рыбалкин В. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/; под ред. В. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.- 605с.
4. Семенов К. Международные экономические отношения / К. Семенов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 412с.

ЮР'ЄВА С.,  
студентка III курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т. І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### УКРАЇНСЬКО-ФРАНЦУЗЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

Одним із шляхів реалізації стратегії України щодо інтеграції до ЄС є системне поглиблення двостороннього співробітництва з провідними країнами Європейського Союзу, яке створює основи для реформування української економіки, стає неодмінною передумовою її конкурентоспроможності на світовому

ринку та каталізатором інтеграційного процесу. Серед країн ЄС одна з найвагоміших ролей належить Франції, що була однією з держав – засновниць організації. Відтак дослідження еволюції відносин України та Франції, як політичних, так й економічних та культурних, є дуже актуальним питанням з точки зору перспективи наближення України до зони «євро».

Франція є важливим економічним партнером України. Пріоритетними напрямками торговельно-економічного співробітництва є ядерна енергетика, транспортування газу, модернізація українських залізниць і створення швидкісного залізничного руху, будівництво автошляхів, а також переоснащення вітчизняного авіапарку. Французька сторона позитивно оцінює перспективи економічної співпраці з Україною з урахуванням її вступу до СОТ, а також можливого створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), що розширить для нашої країни можливості виходу на внутрішній ринок ЄС. У структурі французького експорту в Україну переважає продукція глибокої переробки з великою доданою вартістю: механізми і обладнання, транспортні засоби, фармацевтична та хімічна продукція, товари споживання. Український експорт у Францію все ще залишається сировинно-орієнтованим. У ньому домінують продукти сільського господарства, нафтопереробки, напівфабрикати [1,242;2,21]..

Станом на 2011 р. Франція займає 6-ту позицію у рейтингу найбільших інвесторів в Україну серед країн-членів ЄС. Переважна частина (69,4 %) прямих інвестицій Франції в Україну спрямовані у фінансову сферу. Французька фінансова група „Бі-Ен-Пі Паріба” (BNP Paribas) володіє 51 % „Укрсіббанку”; „Креді Аґріколь” (Crédit Agricole SA) є власником українського „Індекс банку”, а також представлений банком „Каліон” (Calyon Bank); „Сосьєте Женераль” (Société Générale) володіє „ПростоФінанс банком”, а також банком „Ікар”.

Агропромисловий сектор займає друге місце, після банківського і фінансового за обсягом прямих французьких інвестицій в Україну. Французькі компанії мають потужну присутність у секторі виробництва насіння та зерна в Україні. Такі компанії як „Еураліс” (Euralis), агропромислові групи „Маїс-Адур” (Maïs-Adour), „Суфле” (Soufflet), „Малтеуроп” (Malteurop) мають власні виробничі потужності й є впливовими гравцями на внутрішньому зерновому ринку. Інші компанії, такі як „Лімаґрен” (Limagrain), „Аґрі-обтансьйон” (Agri-obtention) мають в Україні свої представництва і розглядають можливість розпочати виробничу діяльність.

В Україні дуже добре представлені великі французькі групи – виробники молочної продукції: „Лакталіс” (Lactalis), „Данон” (Danone), що володіють кількома заводами та торговельними марками. У сфері виробництва сирів слід відзначити компанії „Бель” (Bel) і „Бонґрен” (Bongrain).

Франція готова допомогти Україні у запровадженні системи сертифікації агропродукції у відповідності з нормами ЄС, а також поділитися досвідом у сферах генетики і біотехнологій. Значні можливості існують у сфері імпорту в Україну якісної сільгосптехніки, де французькі компанії і виробники постійно нарощують свою частку. У сфері енергетики в Україні добре відомі такі французькі компанії як „Шнайдер-Електрик” (Schneider Electric), „Франсем” (Francem), „Електрисіте де Франс” (EDF), „Газ де Франс” (GDF), „Альстом” (Alstom). Компанії пропонують свої консультативні послуги, технічні рішення, беруть участь у модернізації енергетичної інфраструктури.

Особливо слід відзначити можливості двосторонньої співпраці у сферах ядерної енергетики та ядерної безпеки, що є дуже розвинутими у Франції. Оскільки до 2030 року Україна планує збільшити потужність атомних електростанцій, актуальними завданнями для держави є будівництво та введення в експлуатацію нових енергоблоків, продовження строку служби наявних потужностей, а також розробка покладів уранової руди. В усіх цих сферах перспективною є співпраця з такими французькими компаніями як „Арева” (AREVA), EDF, „Альстом”. Французька компанія „Новарка” (Novarka) є головним відповідальним розробником і реалізатором проекту будівництва нового безпечного конфайнменту (НБК) об'єкта „Укриття” Чорнобильської атомної електростанції. Відповідний контракт було укладено 2007 р.

Позитивно розвивається двостороння співпраця у авіаційній і військово-технічній галузі. Програмно-технічні рішення компанії „Дассо” (Dassault) використовуються АНТК „Антонов”. Низка французьких компаній, зокрема „Таль” (Thales), „Крузе Отоматісм” (Crouzet Automatismes) беруть участь у модернізації літаків „Ан” (Ан-74, Ан-70 та ін.), обладнанні їх сучасною авіонікою, а також у виробництві нових перспективних моделей (Ан-148). З 2008 р Україна бере участь у франко-британській вертолітній ініціативі, якою передбачена, зокрема, модернізація парку українських військових гелікоптерів. Сучасну авіоніку на українські гелікоптери встановлює французька компанія „Сажем” (Sagem).

Перспективною є співпраця українських і французьких компаній у напрямі модернізації та виробництва нових зразків бронетехніки. Ще не освоєною, але перспективною сферою співпраці може стати спільне виробництво нових зразків бронетехніки з наступним просуванням на зовнішній ринок. Французькі оборонні підприємства готові брати участь в українській програмі створення військових кораблів класу „корвет” [3].

Водночас слід відзначити низку чинників, що можуть мати негативний і обмежуючий ефект на перспективи українсько-французької співпраці, особливо в енергетичній, ядерній, авіаційній і військово-технічній сферах. Так, французькі підприємства, активні в Україні, у багатьох випадках тісно задіяні у великих проектах в Росії, які по суті є конкурентами щодо українських. Зокрема, французький „Альстом” бере участь у холдингу

з російським „Атоменергомашем”, а група „Сафран” (SAFRAN), до якої входять „Сажем” і „Снекма” (Snecma) бере активну участь у проєктах російського авіапрома (зокрема у створенні пасажирського літака „Суперджет-100”, що є конкурентом українського Ан-148). Можливий конфлікт інтересів може завадити плідній українсько-французькій співпраці. Великі французькі енергетичні компанії EDF, GDF активно підтримують реалізацію великих російських газотранспортних проєктів. GDF у 2009 р. стала одним з акціонерів „Північного потоку”, а EDF бере участь у „Південному потоці”. Реалізація цих проєктів в обхід України не відповідає українським інтересам.

Серед інших французьких компаній, що мають виробничі потужності в Україні слід також назвати промислову групу „Імеріс” (Imerys), „Сока” (Soka) – виробництво каоліну; „Ляфарж” (Lafarge), „Солетанш-Баши” (Soletanche Bachy) – будівельні матеріали. Французька компанія „Ер-Лікід” (Air Liquide), що є світовим лідером у виробництві технічних газів для використання в промисловості, добре відома на українському ринку як постачальник сучасного устаткування. Компанія, зокрема, брала участь у постачанні обладнання для модернізації українських металургійних заводів „Азовсталь” і Маріупольський меткомбінат ім. Ілліча.

Поглибленню українсько-французької економічної співпраці сприяє робота змішаної українсько-французької міждержавної комісії з економічного співробітництва. З 1998 р. проведено 5 засідань (останнє – 2009 р. в Парижі). Протягом останніх трьох років активувалася діяльність робочих груп в рамках цієї комісії. Проведено засідання робочих груп з питань сільського господарства (2009 р.); промислової галузі (2007, 2009 рр.); з питань енергетики (2008 р.) і транспорту (2008 р.). Планується започаткування спільної робочої групи з питань географічних іменувань [4].

Безумовно, Франція залишається однією з найбагатших країн світу, яка забезпечує один із найвищих рівнів соціального захисту населення і володіє могутнім потенціалом внутрішнього розвитку та зовнішньоекономічної експансії. У процесі розширення співробітництва з Україною Франція щоразу висувала нові вимоги, серед яких — обов'язкове закриття ЧАЕС і прискорення економічних реформ. Франція досить обережно сприймає заяви України на членство в ЄС, намагаючись довести віддаленість перспективи і поступовість реалізації цього рішення. Крім того, вона надає Україні обмежену фінансову і технічну допомогу: розвиваються лише ті напрями, які вигідні тільки французькій стороні. Однак попри всі зазначені перестороги, Франція й надалі лишається привабливим українським партнером з огляду на її стрижневу роль у євроінтеграційному процесі.

#### Література:

1. Андрійчук В.Г. Вериженко І.О. Двосторонні відносини з країнами-членами Євросоюзу як каталізатор євроінтеграції // Моделі та стратегії євроінтеграції України: економічний і правовий аспекти: Зб. матеріалів ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, 30 травня 2006 року.– К.: УАЗТ, 2006. – С. 242–245.
2. Курас І. Українсько-французькі відносини: минуле, сьогодення і перспективи в світлі європейської та євроатлантичної інтеграції // Діалог. Історія, політика, економіка: Україна і Франція. / І.Курас, Ю. Кочубей. – 2002.– № 2.– С. 21.
3. Стан та перспективи розвитку відносин України та Франції. Аналітична записка. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/295/>. – Назва з екрану.
4. Стан двостороннього торговельно-економічного співробітництва України з Францією. Аналітична записка. Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/france/ua/35435.htm>. - Назва з екрану.

**СЕКЦІЯ**  
**РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ**  
**ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

БЕЛАШ О.Б.,  
студентка 4 курса  
специальности «Международная экономика»  
экономического факультета  
Донецкого национального университета

**АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УКРАИНЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ**  
**ОРГАНИЗАЦИЯМИ НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ**

Институциональная структура международных валютно-кредитных и финансовых отношений включает многочисленные валютно-кредитные и финансовые организации, которые в той или иной мере выполняют функции регулирования международных валютных, кредитных и финансовых отношений. Эти организации объединяет общая цель - развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства. Среди них особое место занимает Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Актуальность темы. ЕБРР занимает важное место в системе международных экономических отношений, а также в настоящее время оказывает существенное влияние на развитие экономики Украины путем предоставления кредитов, технологической помощи и кооперации с органами власти в реализации различных стратегически важных инфраструктурных и промышленных проектов. Поэтому изучение специфики участия Украины в различных ЕБРР является актуальной на сегодняшний день.

Степень изученности. Среди изучения вопросов влияния международных финансовых организаций на развитие экономики государства следует выделить работы таких ученых – экономистов: Энг М.В., Шреплер Х., Лис Ф.А., Мауэр Л. Дж., Макогон Ю. В., Гохберг Ю.А., Громенкова С.В., Герчигова И.Н., Данилова Е.В., Митин М.М., Кудряшова И.А., Кучик О.С., Халевинская Е.Д., Циганкова Т.М., Козырин А. Н. и др.

Изложение основного материала исследования. Европейский банк реконструкции и развития— инвестиционный механизм, созданный в 1991 году 61 странами и двумя международными организациями для поддержки рыночной экономики и демократии в 29 странах — от Центральной Европы до Центральной Азии. Как международная организация, ЕБРР пользуется рядом привилегий, таких как юридическая неприкосновенность сотрудников.

Украина стала членом ЕБРР у августе 1992 года после подписания Президентом Украины Указа “О членстве Украины в Европейском банке реконструкции и развития” № 379/92 от 14 июля 1992 года. Кроме этого данным Указом определено представительство Украины в руководящих органах ЕБРР. Министр финансов Украины назначается Руководящим от Украины – членом Совета Управляющих Советом Европейского банка реконструкции и развития, а Глава Правления Национального банка Украины – заместителем Управляющего от Украины – членом Совета Управляющих ЕБРР.

Исполнительный орган ЕБРР представлен Директоратом – Советом директоров и состоит из 23 членов. Исполнительным директором в Совете директоров от Украины является Игорь Подолев. В апреле 1993года в Киеве открылось постоянное представительство Банка, которое возглавляет Андре Куусвек.

Наибольшие доли в капитале Банка имеют США – 10 %; Германия, Франция, Италия, Великобритания, Япония - по 8,5 %. Доля Украины в Уставном капитале ЕБРР составляет 0,8 % (16000 акций или 160 млн. евро), России – 4 %. [20]

В процессе реализации программ и проектов реформирования экономики, Украина тесно сотрудничает с Европейским банком реконструкции и развития по следующим направлениям:

- развитие частного сектора экономики путем открытия кредитных линий, а также предоставление кредитов и участие в акционерном капитале украинских частных предприятий;
- развитие финансового сектора, а именно поддержка кредитоспособных украинских коммерческих банков, банковских инициатив относительно организации финансирования частных предприятий;
- инвестиции в энергетический сектор, а именно - реализация проектов, направленных на повышение мощности энергетических объектов и внедрения энергосберегающих технологий;
- поддержка предприятий сельскохозяйственного сектора с целью предоставления национальному агропромышленному комплексу возможности получения финансирования для приобретения минеральных удобрений, семян, сельскохозяйственной техники и оборудования;
- внедрение инфраструктурных проектов, в частности, в отрасли транспорта и телекоммуникаций, а также сетей тепло- и водоснабжения;
- поддержка приватизационных процессов путем предоставления технических услуг и финансирования самых перспективных приватизированных предприятий;
- экспортные производства в машиностроении;
- развитие гостиничного хозяйства,



- экспериментальные проекты в домостроении.

Проекты, которые поддерживаются ЕБРР, должны содействовать постоянному развитию экономики страны, быть финансово самоокупаемыми и экологически безопасными. [1, с. 278]

Каждые два года ЕБРР готовит и утверждает новую стратегию для каждой из своих стран-партнеров. Отмеченный документ готовится с учетом представлений и тесных консультаций с правительствами государств-заемщиков и в тесном контакте с гражданским обществом.

До недавнего времени ЕБРР осуществлял среднесрочную стратегию на период 2007-2009 гг., в рамках которой Банк должен был работать в 2-х направлениях: предоставление международных кредитов на льготных условиях под государственные гарантии и кредитование частных предприятий Украины на коммерческих условиях.

Европейский банк реконструкции и развития осуществляет внешнее прямое и общее финансирование инвестиционных проектов. ЕБРР остается для Украины самым эффективным инвестором. Помощь, которую предоставляет ЕБРР, способствует экономическому росту, реформированию и модернизации транспортной отрасли, энергетики, энергосбережению и развитию муниципальной инфраструктуры.

Стратегия ЕБРР для Украины предусматривает диверсификацию производственной базы и общее улучшение конкурентоспособности страны, развитие местных рынков капитала, продолжения реформы энергетического сектора и улучшения корпоративного управления и транспарентности.

На начало 2010 года ЕБРР выделил более 4,8 млрд. евро на реализацию 194 проектов в частном и государственном секторах экономики Украины. Для сравнения, данная сумма инфраструктурных проектов составила немногим менее 80% от объема прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики Украины в 2009 году.

В контексте развития дальнейшего сотрудничества с ЕБРР и по результатам проведения в 2009 году пересмотра портфеля проектов украинской стороной и ЕБРР был уточнен список приоритетных проектов для подготовки на среднесрочную перспективу. Это прежде всего проекты в сфере транспорта, энергосбережения и электроэнергетики.

На сегодняшний день поддержка ЕБРР и ЕИБ на стадии реализации находится 8 инвестиционных проектов, сумма кредитов ЕБРР по которым составляет 494,9 млн. евро и 182 млн. долл. США и сумма кредитов ЕИБ - 563,1 млн. евро.

Заканчивается реализация еще 2 проектов ЕБРР: "Программа инвестиций и развития системы водоснабжения и очищения воды г. Запорожье" и Второй проект «Ремонт автомобильной дороги Киев-Чоп».

На начало 2010 года проектный портфель ЕБРР распределен следующим образом: транспорт (70%), энергетика и энергосбережение (17%), газотранспортная сфера (11%), финансы (2%).

Портфель проектов ЕБРР сконцентрирован преимущественно на частном секторе - 73% от всего объема финансирования – сравнительно с 27% в госсекторе; 11% общего объема деятельности составляют операции с капиталом и 89% - операции с долгом. Наибольшие секторы деятельности ЕБРР в Украине – сектор финансовых учреждений (27%), агробизнес (20%), промышленность и транспорт (по 15%).

На стадии реализации находятся 9 проектов под правительственные гарантии, сумма займов по которым составляет свыше 1 млн. долл. США. В начале 2008 года были подписаны Кредитное соглашение между Украиной и ЕБРР и Проектное соглашение между ЕБРР и НЭК «Укрэнерго» по проектам «Строительство воздушной линии 750 кВ Ровненска АЭС - Киевская». Финансовое соглашение между Украиной и ЕИБ (Проект строительства высоковольтной воздушной линии 750 кВ Ровненска АЭС – Киевская) подписано 20 октября 2008 года. Общая стоимость проекта составляет 364 млн. евро., в том числе корзина заемов ЕБРР и ЕИБ – 300 млн. евро (по 150 млн. евро каждый банк). Совместное финансирование части этого проекта украинской стороной составляет 64 млн. евро и обеспечивается за счет компании НЭК "Укрэнерго". [2]

ЕБРР также является распорядителем Чернобыльского фонда "Укриття", основанного в декабре 1997 года с целью предоставления Украине средств для реконструкции саркофага, который должен стать экологически безопасной системой.

Выводы: В условиях интеграции Украины в мировую экономическую систему вопросы институционального обеспечения этого процесса приобретают особое значение. Не возникает сомнения, что эффективность развития международных экономических отношений нашей страны будет зависеть от согласования действий не только с другими государствами но и с их объединениями через систему международных организаций, таких как ЕБРР. Украина как суверенная страна, поставившая себе цель стать полноправным членом мирового сообщества, стремится принимать участие в международных организациях, основанных на демократических принципах. Сотрудничая с ЕБРР Украина стремится достичь двух целей: с одной стороны – внести свой вклад в развитие финансовых и экономических отношений в мире, с другой - укрепить собственное положение на международной арене путем получения поддержки от международных институтов в решении проблем национального развития.

Литература:

1. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Під заг. Редакцією О.Г.Гупала. – К.: «Хай-Тек Прес», 2007. – 368 с.
2. Статистическая информация [электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства Финансов Украины // <http://minfin.com.ua>.

## РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Актуальність теми. Внаслідок зростання взаємозалежності світогосподарські зв'язки поступово переходять до нового якісного стану, який характеризується тим, що світове економічне співтовариство з сукупності більш чи менш економічно об'єднаних країн перетворюється в цілісну економічну систему, в якій національні господарські системи виступають складовими елементами єдиного світового господарського організму, а їх доля визначається, насамперед, процесом розвитку цього організму в цілому.

Метою дослідження є висвітлення особливостей розвитку міжнародної валютно-фінансової системи України та співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями.

Упродовж останніх років світова наука приділяла велику увагу дослідженню теоретичних і практичних засад глобалізаційних та інтеграційних процесів на фінансовому ринку, конвергенції фінансових посередників. Чимало досліджень у цій сфері проводилося й вітчизняними науковцями, такими як І.О. Бланк, С. Я. Боринець, А.І. Даниленко, О.Д. Василик, Ю.М. Воробйов, В.О. Єгоров, А.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, В.Г. Кабанов, І.О. Лютій, О.М. Мозговий, А.М. Мороз, О.І. Рогач, М.І. Савлук, А.С. Філіпенко, В.М. Федосов, І.О. Шкільник та ін, також відомі зарубіжні науковці, такі як Р. Брейлі, С. Бріпсен, А. Гропеллі, А. Іполард, Дж. Кейнс, С. Майерс, А. Поммерет, Е. Прасад, У. Шарп, С. Шмуклер. Здобутки російської науки в цьому напрямі висвітлено у працях І.Т. Балабанова, Ю.Б. Власенкової, Л.М. Красавіна, Н.П. Кузнецової, Г.В. Чернової та ін.

Міжнародні економічні відносини виникають і розвиваються в різноманітних конкретних формах, значення і співвідношення яких неоднакове на різних етапах для різних країн та регіонів світу, а саме: міжнародні валютні відносини; міжнародні фінансово-кредитні відносини; міжнародне виробниче співробітництво; міжнародне науково-технічне співробітництво; міжнародні трудові відносини; міжнародна торгівля товарами; міжнародна торгівля послугами; міжнародні транспортні відносини. Характер впливу фінансової глобалізації на національну економіку зумовлює вироблення виваженого підходу до регулювання валютно-фінансової сфери й удосконалення механізмів забезпечення економічної безпеки України.

Вплив глобалізаційних процесів, прихід іноземного банківського і страхового капіталу на фінансовий ринок України на тлі можливих та ймовірних небезпек і загроз потрібно розглядати під кутом збільшення фінансового потенціалу інвестиційного ринку країни та посилення конкурентного середовища в банківському секторі й на ринку страхових послуг, що, у свою чергу, вимагає активних зусиль відповідних суб'єктів у напрямі посилення власних конкурентних позицій на ринку.

У пошуках шляхів розв'язання цієї проблеми варто звернути увагу на необхідність реалізації адекватних форм взаємодії банків і страхових організацій, які ґрунтуються на інтеграційних стратегіях їх розвитку. Очевидно, особливо важливим при цьому є визначення перспектив такої взаємодії на підставі знань і даних про кон'юнктуру ринку банківських і страхових послуг, а отже, розробка й реалізація їх взаємоузгодженої стратегії як комплексу заходів щодо зміцнення життєздатності й конкурентоспроможності цих фінансових інститутів.

Глобалізація створює умови для залучення значних обсягів міжнародних фінансових потоків та підвищення якості позикового капіталу в межах національної економіки. По-друге, дає поштовх становленню адекватної фінансової інфраструктури, зменшуючи таким чином гостроту проблем асиметричності інформації.

Глобалізація перетворює світове господарство на єдиний ринок товарів, послуг, капіталів, робочої сили, суб'єкти якого взаємопов'язані єдиною системою фінансово-економічних відносин.

Однією з найяскравіших форм прояву процесу глобалізації є вибухоподібне зростання в останні роки світового фінансового ринку, фінансових трансакцій, що здійснюються між різними суб'єктами світогосподарських зв'язків[4].

При розбудові відкритої української економіки слід враховувати усі ці новітні процеси з огляду на те, що вже зараз третина валового внутрішнього продукту держави реалізується з допомогою зовнішньоекономічних зв'язків.

Міжнародні валютно-кредитні відносини мають три головні виміри і проявляються в трьох головних площинах. З одного боку, вони являють собою певну теоретичну систему, сукупність принципів і форм міжнародних валютно-кредитних відносин. З іншого боку, валютно-кредитні та фінансові інструменти є важливими засобами здійснення економічної політики, її координації у міжнародному масштабі. Валютно-кредитна сфера виступає важливим каналом залучення додаткових фінансових коштів до національної економіки, сприяє прискореному обміну між країнами та регіонами товарів і послуг, поліпшенню системи розрахунків між суб'єктами світогосподарських зв'язків.

Надзвичайно складним і недостатньо відпрацьованим в Україні є комплекс проблем, пов'язаних з платіжними та розрахунковими балансами, з механізмом міжнародних розрахунків. Міжнародний кредит, хоча

і має свою давню історію, в даний час набуває небачених раніше масштабів і форм. Вирішуючи питання ринкової трансформації своєї економіки, здійснення радикальних структурних перетворень, Україна потребує залучення значної кількості кредитно-фінансових ресурсів.

Останнім часом істотно зростає значення міжнародних валютно-фінансових інститутів та фінансових центрів у координації та регулюванні міжнародних валютно-кредитних відносин, гармонізації національної та міжнародної економічної і валютно-фінансової політики. Водночас слід мати на увазі, система міжнародних валютно-кредитних відносин є надзвичайно динамічною, її окремі ланки та сектори зазнають відчутних змін, збагачується їх зміст, з'являються нові форми [1].

Сьогодні в Україні великий вплив на вітчизняний фінансовий ринок окрім приватних іноземних фінансових установ мають міжнародні фінансові організації й фінансова діяльність (запозичення) уряду. До речі, співпраця з міжнародними фінансовими організаціями є важливим показником для іноземних власників фінансових ресурсів.

Розвиток економічної інтеграції, валютних і фінансово-кредитних відносин між державами зумовив появу таких інститутів міжнародного співробітництва, які здійснюють регулювання цих відносин і сприяють стабілізації світової економіки. Вони створювалися на основі міжнародних угод. Провідне місце серед них належить Міжнародному валютному фонду (МВФ), Світовому банку, Європейському банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) [3].

Відносини МВФ з Україною, будуються відповідно до трьох типів програм: програма системної трансформації економіки (Systemic Transformation Facility - STF), програма короткострокового фінансування; програма розширеного фінансування (Extended Fund Facility - EFF). Значною мірою завдяки співробітництву з МВФ наша країна спромоглася залучити значні кредитні ресурси Світового банку.

Світовий банк являє собою групу споріднених організацій, тому досить часто говорять про групу Світового банку. До неї входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороння агенція гарантування інвестицій, а також Міжнародний центр урегулювання інвестиційних конфліктів. Проекти МБРР в Україні можна поділити на системні та інвестиційні. Системні проекти призначені для реформування цілих секторів економіки, і гроші за ними траншами направляються безпосередньо в Держбюджет України. А потім вже Міністерство фінансів зі свого бюджету передбачає фінансування зазначеної в проекті програми - що і є основною метою кредитів МБРР. За інвестиційними проектами схема надання коштів МБРР дещо інша. Ще в процесі підготовки проекту визначаються пакети закупівель, які необхідні для його впровадження, та джерела фінансування. Потім створена українською стороною робоча група управління проектом готує тендерну документацію, оскільки всі закупівлі робляться за принципом проведення відкритих міжнародних конкурсних торгів.

Значне місце серед міжнародних фінансових організацій, з якими співпрацює Україна, займає Європейський банк реконструкції і розвитку. Банк було створено зі спеціальною метою - сприяти переходу до відкритої економіки, орієнтованої на ринок, та розвитку приватної підприємницької діяльності.

Україна вступила до ЄБРР 13 серпня 1992р. Мале та середнє підприємництво в нашій країні поки що розвинуте недостатньо, і міжнародне співробітництво з ЄБРР максимально спрямоване на сприяння розвитку цього перспективного сектора економіки. Після вступу України до ЄБРР їй було відкрито кредитну лінію ЄС, яку практично відразу було використано. Пріоритетами діяльності банку в Україні на сьогодні є: підтримка та розвиток приватного сектора; зміцнення позицій фінансового сектора; сприяння та допомога в реструктуризації та модернізації сектора енергетики; розвиток малих та середніх підприємств (МСП); підтримка підвищення ядерної безпеки [2].

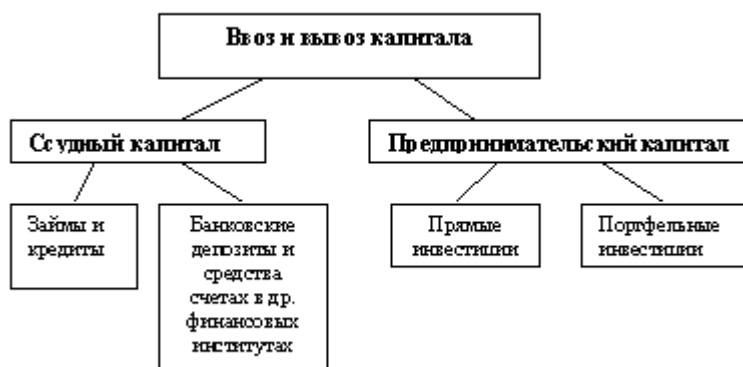
Підводячи підсумки даної роботи слід відмітити, що Україна повинна розвивати свою зовнішньоекономічну діяльність та продовжувати залучатися до співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Стан української економіки свідчить про об'єктивну необхідність, доцільність і виправданість залучення зовнішніх коштів з метою поглиблення ринкових перетворень, створення реальних передумов для подолання кризових явищ, прискорення трансформаційних процесів, виведення економіки України на траєкторію сталого економічного зростання. Це співробітництво сприяло досягненню макрофінансової стабілізації, формуванню основ конкурентного ринкового середовища, стабільності грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва.

#### Література:

1. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини : Підручник/ Людмила Горбач, Олексій Плотніков,. -К.: Кондор, 2007. -263 с.
2. Передрій О. Міжнародні економічні відносини : Навчальний посібник/ Олександр Передрій,; М-во освіти і науки України, Закарпатський держ. ун-т. -К.: Центр навчальної літератури, 2007. -273 с.
3. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів : Підручник для магістрантів з міжнарод. економіки і держ. служби/ Євген Савельєв,; За ред. Олександра Устенка,. -Тернопіль: Економічна думка, 2007. -495 с.
4. Школа І., Козменко В., Бабінська О. Міжнародні економічні відносини: підручник для студ. вищих навч. закл. / Чернівецький торговельно-економічний ін-т Київського національного торговельно-економічного ун-ту. — Вид. 2., переробл. і доп. — Чернівці : Книги-XXI, 2007. — 544с

## МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА

Основными формами международной миграции капитала являются ввод и вывоз предпринимательского и ссудного капитала [1, с.102].



### Содержание ссудной и предпринимательской форм миграции капитала

Миграция капитала в предпринимательской форме предполагает обязательное наличие трех признаков:

- организацию и участие в производственном процессе за рубежом;
- долгосрочный характер вложений иностранного капитала;
- право собственности на предприятие в целом либо на его часть на территории другого государства.

Касаясь вопроса о влиянии вывоза капитала в форме *портфельных инвестиций* и *кредитов*, следует отметить его двойственное влияние на мировое хозяйство. С одной стороны, обеспечивается международное воспроизводства капитала. В условиях его интернационализации и интеграции финансовых рынков повышается эффективность механизма международных экономических связей. С другой стороны, неконтролируемые переливы капитала вызывают нарушения равновесия платежных балансов стран и ведут к существенным колебаниям валютных курсов. В свою очередь, значительный импорт иностранного капитала способен привести к вытеснению национального капитала.

Мировой рынок ссудного капитала имеет сложную структуру, включающую два вида рынков: мировой кредитный и мировой финансовый.

*Мировой кредитный рынок* – это особый сегмент международного рынка ссудного капитала, где осуществляется движение капитала между странами на условиях срочности, возвратности и платы процентов.

Данный рынок состоит из двух подсегментов – мирового денежного рынка и мирового рынка капиталов, имеющих определенные особенности.

Ведущими импортерами капитала на мировом кредитном рынке являются промышленно развитые страны. Крупнейшими заемщиками являются США и Великобритания, а крупнейшими кредиторами выступают Япония и Швейцария. В последнее десятилетие растут займы развивающихся стран. Основными заемщиками являются Китай, страны Юго-Восточной Азии, Бразилия и Аргентина.

*Мировой финансовый рынок* — это сегмент мирового рынка ссудного капитала, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг и различных обязательств.

На первичном рынке осуществляется непосредственно эмиссия облигаций, акций и т.д., тогда как на вторичном рынке происходит централизованная или нецентрализованная (в виде фондовых бирж) купля-продажа ранее выпущенных ценных бумаг.

С начала 90-х годов мировой финансовый рынок становится все более влиятельным в международной миграции капитала, причем 85% приходится на промышленно развитые страны, и только 15% - на развивающиеся страны.

Активизировавшийся в начале 70-х годов и набирающий силу процесс интернационализации рынков капитала проявляется в постоянно увеличивающихся объемах капитала между государствами рыночной экономики. Об этом свидетельствует общий рост прямых и портфельных инвестиций, увеличение объема долгосрочных и краткосрочных кредитов, рост масштабов операций на рынке валют и др. [2, с.107-109].

*Международное движение капитала*, занимая ведущее место в международных экономических отношениях, оказывает огромное влияние на мировую экономику:

1. *Способствует росту мировой экономики.* Капитал пересекает границы в поисках благоприятных сфер своего приложения и прироста в мировых масштабах. Приток зарубежных инвестиций для большинства стран-реципиентов помогает решить проблему нехватки производительного капитала, увеличивает инвестиционную способность, ускоряют темпы экономического роста.
2. *Углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество.* Взаимное проникновение капитала между странами является одним из важнейших условий развития международного разделения труда, способствует укреплению экономических связей и сотрудничеству между ними, содействует углублению международных специализации и кооперации производства.
3. *Увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами.*  
Международное движение капитала в тоже время вызывает различные последствия как для стран – экспортеров, как и стран – импортеров капитала.

К числу отрицательных последствий для стран, экспортирующих капитал, можно отнести следующее:

- вывоз капитала за рубеж, разумеется, содействует экономическому развитию страны-импортера капитала, а не страны, экспортирующей капитал;
- вывоз капитала отрицательно сказывается на уровне занятости населения, снижает платежный баланс страны.

Для страны, импортирующий капитал, помимо положительных последствий, заключающиеся в экономическом росте, создании новых рабочих мест, ускорении НТП и улучшении платежного баланса имеет место и отрицательные оттенки, которые сводятся к следующему:

- вытесняет капитал отечественных фирм;
- растет внешняя задолженность страны;
- снижается экономическая безопасность страны.

Искусство государственной политики как раз и заключается в том, чтобы выявить приоритетные факторы в таком сложном и противоречивом процессе, как международная миграция капитала.

Литература:

1. Пармакли Д.М., Онофрей А.З. Международные экономические отношения. Учеб. пособие. Ч.:S.n. «Turnul Vechi», 2008.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М.: И-КУ, Маркетинг, 2007.

ВАСИЛЕНКО А.А.,  
студент ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ВПЛИВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

Важливою формою зовнішньоекономічних зв'язків виступає міжнародна торгівля, яка потребує обґрунтованих та ефективних заходів, щодо її регулювання, серед яких не менш важливу роль відіграють валютно-кредитні інструменти: валютна інтервенція, валютні обмеження, диверсифікація валютних резервів, регулювання ступеня конвертованості валюти, режиму валютного курсу, девальвація та ревальвація, імпорнтний депозит.

Метою дослідження є визначення шляхів поліпшення стану платіжного та торгового балансів країни, підвищення конкурентоспроможності української економіки на зовнішніх ринках на основі оцінки впливу валютного регулювання на експортно-імпорнтну діяльність України.

В даній роботі було побудовано економетричну модель впливу валютного регулювання на експортно-імпорнтну діяльність. Результативними показниками виступили експорт товарів і послуг, імпорнт товарів і послуг, факторними ознаками - обсяги валютного ринку, офіційний курс гривні щодо долара США, обсяги офіційних валютних резервів та обсяги валютних депозитів.

Після проведених необхідних розрахунків рівняння багатфакторної лінійної регресії, що характеризує вплив валютного регулювання на експортно-імпорнтну діяльність матиме наступний вигляд (1,2):

$$E = 15298,4 + 0,3*VEM - 643,8*OER + 0,1*VER + 0,2*VCD \quad (1)$$

$$I = 18918,2 + 0,2*VEM - 2218,5*OER + 0,2*VER + 1,2*VCD \quad (2)$$

де E,I – Експорт/Імпорнт товарів і послуг, млн. дол. США;

VEM – Обсяги валютного ринку (млн. дол.);

OER – Офіційний курс гривні щодо долара США;

VER – Обсяги офіційних валютних резервів (млн. дол.);

VCD – Обсяги валютних депозитів (млн. дол.).

Розраховані відповідно до кожного рівняння коефіцієнти детермінації, Фішера та Стьюдента дозволяють зробити висновки, що побудована економетрична модель є досить надійною, всі обрані параметри мають вагомий вплив на кінцевий результат.

Параметри лінійного рівняння регресії обсягів експорту мають такий економічний зміст: при збільшенні валютного ринку на 1 млн. дол., обсяги експорту товарів і послуг зростають на 0,3 млн. дол. США; при збільшенні офіційного курсу гривні на 1 грн., обсяги експорту товарів і послуг зменшуються на 643,8 млн. дол. США; при збільшенні обсягів офіційних валютних резервів на 1 млн. дол. США, обсяги експорту товарів і послуг збільшуються на 0,1 млн. дол. США; при збільшенні обсягів валютних депозитів на 1 млн. дол. США, обсяги експорту товарів і послуг зростають на 0,2 млн. дол. США. При зміні обсягів валютного ринку на 1% розмір обсягу експорту товарів і послуг в середньому зміниться на 0,57%. При зміні курсу гривні на 1% обсяг експорту товарів і послуг в середньому зміниться на -0,09%. При зміні розміру офіційних валютних резервів на 1% обсяг експорту товарів і послуг в середньому зміниться на 0,03%. При зміні обсягів валютних депозитів на 1% обсяг експорту товарів і послуг в середньому зміниться на 0,04%.

Параметри лінійного рівняння регресії обсягів імпорту мають такий економічний зміст: при збільшенні валютного ринку на 1 млн. дол. США, обсяги імпорту товарів і послуг зростають на 0,2 млн. дол. США; при збільшенні офіційного курсу гривні на 1 грн., обсяги імпорту товарів і послуг зменшуються на 2218,5 млн. дол. США; при збільшенні обсягів офіційних валютних резервів на 1 млн. дол., обсяги імпорту товарів і послуг збільшуються на 0,2 млн. дол. США; при збільшенні обсягів валютних депозитів на 1 млн. дол. США, обсяги імпорту товарів і послуг зростають на 1,2 млн. дол. США. При зміні обсягів валютного ринку на 1% розмір обсягу імпорту товарів і послуг в середньому зміниться на 0,43%. При зміні курсу гривні на 1% обсяг імпорту товарів і послуг в середньому зміниться на -0,31%. При зміні розміру офіційних валютних резервів на 1% обсяг імпорту товарів і послуг в середньому зміниться на 0,06%. При зміні обсягів валютних депозитів на 1% обсяг імпорту товарів і послуг в середньому зміниться на 0,25%.

Таким чином, вплив валютного регулювання на розвиток експортно-імпоротної діяльності здійснюється через регулювання розміру обсягів валютного ринку, офіційних валютних резервів та обсягів валютних депозитів, збільшення яких позитивно впливає на торгівлю, а також за рахунок зміни курсу гривні, зниження якого негативно позначається на імпортних операціях.

Важливу роль у підтримці національних виробників повинна відігравати система фінансового стимулювання і кредитування експорту, яка має забезпечувати дешевими фінансовими ресурсами. В Україні політика експортно-імпортного регулювання у 90-х роках призвела до досить суперечливих результатів. Поряд із тим, лібералізація експорту сприяла збільшенню поставок на зарубіжні ринки українських товарів, його структура залишається недосконалою. Більше того, вільне вивезення окремих видів сировини і матеріалів, які використовуються у національному виробництві, спричинило зменшення їх пропозиції на внутрішньому ринку, підвищення внутрішніх цін на них, і в результаті знизилася конкурентоспроможність відповідних видів національного виробництва.

#### Література:

1. Багрова І.В. Міжнародна економічна діяльність України: [Навч. пос.] / І.В. Багрова, О.О. Гетьман, В.Є. Власюк В.Є. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 384 с.
2. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: [Навч. посіб.] / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 676с.
4. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / А.С. Філіпенко - К.: Либідь, 1992. – 225с.
5. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: [Навч. посібник]/ Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

ВАСИЛЕНКО А. А.  
студент ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТОНКИХ Л. С., к.ф.-м.н., професор  
кафедри математичних методів  
Маріупольського державного університету

## РОЛЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Поточна фінансова криза спонукає до переосмислення впливу грошово-кредитної політики на рівень економічної безпеки держави. Гостро постала проблема вдосконалення механізму валютно-курсової політики, у зв'язку з фундаментальною зміною режиму обмінного курсу в Україні - переходом НБУ до керованого гнучкого курсоутворення. Суттєвими є зміни у міжнародній фінансовій системі, серед яких - диверсифікація валютних резервів держав та ймовірна поява нових резервних валют. Зокрема, посилюється російський рубль, як можлива регіональна резервна валюта в СНД.

Метою дослідження є визначення оптимальної структури валютних резервів України на основі моделі «валютного кошика».

Найбільш складним у процесі формування структури золотовалютних резервів є вибір резервних валют. Ключовими чинниками у цьому процесі є страхування резервів від знецінення та одержання додаткових доходів і збільшення їх обсягів. Саме тому міжнародні резерви найчастіше тримають у кількох найбільших сталих валютах. У сучасній структурі золотовалютних резервів України переважає долар США (його обсяги поступово зменшуються), євро, англійський фунт та швейцарський франк. У майбутньому очікується вдосконалення валютних резервів шляхом зменшення частки долару та, залежно від структури міжнародної торгівлі, збільшення частки китайської та японської валют.

Розглянемо задачу управління валютним ризиком на основі матриці, вважатимемо, що множина станів ринку іноземних валют (станів економічного середовища) дискретна зі скінченною кількістю елементів. Нехай  $n$  — кількість станів економічного середовища;  $r_{kj}$  — значення, що приймає норма прибутку валюти  $k$ -го виду ( $k = 1, \dots, m$ ) в умовах  $j$ -го стану економічного середовища ( $j = 1, \dots, n$ ), при цьому значення  $r_{kj}$  відомі. Тоді ситуацію прийняття рішення щодо створення «валютного кошика» можна охарактеризувати функціоналом оцінювання  $R^+ = (r_{kj}^+ : k = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n)$ .

Величину норми прибутку валюти  $k$ -го виду можна визначити за формулою:

$$R_k = \frac{W_k - W_k^0}{W_k^0} \times 100\%, \quad k = 1, \dots, m,$$

де:  $R_k$  — норма прибутку валюти  $k$ -го виду;  $W_k^0$  — обсяг грошових коштів у національній грошовій одиниці, витрачених на придбання валюти  $k$ -го виду на початку певного проміжку часу;  $W_k$  — обсяг коштів у національній грошовій одиниці, що є еквівалентом наявної валюти  $k$ -го виду в кінці цього проміжку часу;  $m$  — кількість різних валют, що утворюють «кошик».

Сподівана норма прибутку валюти  $k$ -го виду — це математичне сподівання відповідної дискретної випадкової величини  $R_k$ :

$$m_k = M(R_k) = \sum_{j=1}^n (q_j r_{kj}), \quad k = 1, \dots, m;$$

ступінь ризику — дисперсія норми прибутку  $R_k$ ,

$$\sigma_k^2 = D(R_k) = \sum_{j=1}^n (q_j r_{kj}^2) - m_k^2, \quad k = 1, \dots, m;$$

де  $Q = (q_1, \dots, q_n)$  — імовірності настання можливих сценаріїв економічного середовища.

Таким чином, модель задачі формування валютного кошика має вигляд:

$$\sigma_{\Pi}^2 = D(R_{\Pi}) = \sum_{k=1}^m \sum_{j=1}^n x_k x_j \sigma_{kj} \rightarrow \min,$$

тобто, ступінь ризику (дисперсія норми прибутку) повинна бути мінімальною при наступних обмеженнях:

$$m_{\Pi} = M(R_{\Pi}) = \sum_{k=1}^m x_k m_k,$$

$$\sum_{k=1}^m x_k = 1.$$

В даній роботі за допомогою «валютного кошика» було проаналізовано ціни валют за одну одиницю у національних, грошових одиницях, які спостерігалися за минулі періоди, тобто було обчислено значення норм прибутку у різні періоди; були оцінені сподівані норми прибутку цих валют, їх дисперсії та відповідні середньоквадратичні відхилення, коваріація норм прибутку; записані у вигляді функціональних залежностей від аргумента  $x$  сподівана норма прибутку та ступінь ризику «валютного кошика»; визначено структуру та обчислено характеристики «валютного кошика», що має мінімальний ступінь ризику.

Було розглянуто 2 різноманітних метода формування валютного кошика. Перший - Двукритеріальна оптимізаційна задача, яка передбачає наступні умови:

$$\text{норма прибутку} - m_{\Pi} = M(R_{\Pi}) = \sum_{k=1}^m x_k m_k \rightarrow \text{MAX}, \quad \text{ризик} - \sigma_{\Pi}^2 = D(R_{\Pi}) = \sum_{k=1}^m \sum_{j=1}^n x_k x_j \sigma_{kj} \rightarrow \text{MIN}.$$

В цьому випадку були отримані наступні результати:

$$m_{\Pi} = M(R_{\Pi}) = \sum_{k=1}^m m_k x_k = 23,2 \cdot x_1 + 24,6 \cdot x_2 - 5,68 \cdot (1 - x_1 - x_2)$$

$$\sigma_{II}^2 = D(R_{II}) = \sum_{k=1}^m \sum_{j=1}^n x_k x_j \sigma_{kj} = 1177.7 \cdot x_1^2 + 678.8 \cdot x_2^2 + 590.9 \cdot (1 - x_1 - x_2) +$$

$$+ 2 \cdot 731.1 \cdot x_1 \cdot x_2 + 2 \cdot (-248.28) \cdot x_1 \cdot (1 - x_1 - x_2) + 2 \cdot (-234.09) \cdot x_2 \cdot (1 - x_1 - x_2)$$

Частка долара США, Євро та Російського рубля в структурі резервів відповідно: -0,04; 0,52 та 0,52. Таким чином, доллар США в цьому випадку є небажаною валютою.

Друга модель формування валютного кошика - Модель ефективності із різними фіксованими нормами прибутку та мінімальним ризиком. Припустимо, що валютна складова золотовалютних резервів України складається з 3 іноземних валют, а саме: доллар США, Євро та Російський рубль. У таблиці 1 наведена отримана оптимальна структура валютних резервів.

Таблиця 1

<b>Оптимальна структура валютних резервів</b>			
Валюта/ норма прибутку та відповідна частка валюти	$m_p = 4,0$	$m_p = 14,04$	$m_p = 16,0$
долар США ( $x_1$ )	0,01	-0,10	-0,13
Євро ( $x_2$ )	0,31	0,75	0,84
Російський рубль ( $x_3$ )	0,68	0,35	0,29

Отже, за допомогою побудованої моделі (вхідні дані використовувались за період 1996-2010рр.), змінюючи норму прибутку, маємо можливість бачити, що найбільш ефективним вкладенням є резерви, сформовані у євро, оскільки вони мають найбільший показник частки в структурі та припустимий показник дисперсії  $\sigma_2^2 = 678.8$ . Доллар США є небажаною валютою, оскільки має дуже великий показник дисперсії  $\sigma_1^2 = 1177,7$ , порівняно з Євро та Російським рублем. Проте оцінюючи кризові явища, що спостерігаються сьогодні у Європейському Союзі, слід зазначити, що найбільш ефективним є додавання валюти у Російських рублях (показник дисперсії для Російського рубля  $\sigma_3^2 = 590,9$  також менше щодо Євро на 15%).

Таким чином, основними завданнями центрального банку будь-якої країни є формування оптимальної структури офіційних золотовалютних резервів. Аналіз сучасної структури резервів України дає змогу зробити висновки, що вони не є достатніми та досконалими, а основною проблемою є недостатній рівень їх диверсифікації.

Формування належної структури золотовалютних резервів центральним банком дає йому змогу належним чином виконувати власні функції з регулювання валютних відносин передусім у плані підтримання зовнішньої стабільності національних грошей і рівноваги платіжного балансу. Крім того, валютні резерви є важливою складовою емісійного механізму і виступають одним із видів забезпечення національних грошей у складі активів центрального банку. А тому оптимальна структура валютних резервів є також одним із факторів гарантії стабільності внутрішнього грошового обігу в країні.

Перспективними шляхами щодо вдосконалення структури резервів України є зменшення доларової залежності, збільшення обсягів операцій з цінними паперами, кількості золота як стабілізуючого активу. Все це вимагає розробки зваженої та ефективної політики НБУ щодо формування золотовалютних активів.

Література:

1. Вітлінський В.В. Економічний ризик: ігрові моделі: [Навч. посібник] / В.В. Вітлінський, П.І. Верчепко. А.В. Сагал. Я.С. Наконечний - К.: КНЕУ. 2002. - 446 с.
2. Золотовалютні резерви Національного банку України // Бюлетень Національного банку України.- 2010.- № 3. - С. 81.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 1993. -268 с.

ДЕПТА Я.О.,  
студентка II курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Одна з складових частин глобалізації економіки та одним з найвищих етапів глобалізації як такої є глобалізація світового фінансового простору. А з огляду на те, що фінансові операції є відображенням тих процесів, що відбуваються у реальному секторі економіки, ступінь інтеграції країни до світової економічної системи передусім визначається її інтеграцією до міжнародних фінансових ринків та участю у фінансовій глобалізації.



Світовий фінансовий ринок — це система ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл міжнародних фінансових потоків. Під світовим фінансовим ринком треба розуміти складне переплетіння, взаємозалежність, інтеграцію національних та міжнародних ринків, що забезпечує перелив грошово-кредитних ресурсів між країнами, регіонами, галузями та окремими суб'єктами бізнесу. Це глобальний механізм, що забезпечує балансування світового попиту і пропозиції на капітал.

Найбільші банки утворюють світові фінансові центри, через які здійснюється рух міжнародних фінансових потоків. Міжнародний фінансовий центр — це місце зосередження банків, спеціалізованих кредитно-фінансових інституцій, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні, фінансові операції, операції з цінними паперами та золотом. Вони є основними утримувачами грошей, і для них характерна висока концентрація банків та інших фінансово-кредитних інститутів при наявності ліберального податкового режиму для здійснення кредитних операцій. Міжнародними фінансовими центрами є міста і країни, які надають кошти для фінансування у валютах інших країн. Це більш дешеві та більш гнучкі (не регульовані) джерела капіталу в порівнянні з внутрішніми ринками. В наш час склались три основних регіони, де сконцентровані міжнародні банки: США, Західна Європа та Південно-Східна Азія. В результаті гострої конкурентної боротьби роль міжнародних фінансових центрів закріпилась за такими містами, як: Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Токіо, Люксембург, Гонконг, Франкфурт-на-Майні та інші.

Міжнародні фінансово-економічні відносини можливі лише за умови існування такого особливого ринку як валютний. Даний сегмент світового фінансового ринку набуває стрімкого розвитку з виникненням новітніх інформаційних технологій та сучасних засобів телекомунікації. Нині система валютних ринків є найбільшою й найліквіднішою у світі. Вона працює цілодобово та розширюється територіально. Міжнародний валютний ринок - це система економічних та організаційних взаємовідносин з приводу купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів у іноземній валюті.

Валютний ринок охоплює ту особливу сферу фінансової діяльності, де об'єктом купівлі-продажу й інструментом здійснення цих операцій є валюта різної національної приналежності. Ціною ж на валютному ринку є або валютний курс, або процентний доход. Валютний курс - це ціна, за якою може бути продана або куплена валюта однієї країни, виражена у валюті іншої країни, тобто це певне співвідношення для валют, які можна обміняти одна на одну. Валюта може обмінюватися на іншу лише за умови її конвертованості. Конвертованість - це гарантована спроможність грошової одиниці вільно обмінюватися на валюти інших країн за курсом, що формується у встановленому порядку, а також можливість її вільно переміщуватися через кордон.

Отже, світовий фінансовий ринок характеризується фінансовими центрами, фінансовими ринками. Фінансові центри поділяються на світові, міжнародні, міжнаціональні. Головним сегментом світового фінансового ринку є валютний ринок.

Література:

1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: [Підручник] / Я.С.Боринець. — [2-ге вид., перероб. й допов.] — К: Знання: КОО, 1999. — С. 121—133.
2. Головка С.В. Світова економіка: [Підручник] / С.В. Головка, О.Н. Вітрученко, Ю.Г.Медюк. — Київ: «Либідь», 2007. - 636 с.
3. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: [ навч. посібн.] / О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць. — К: КНЕУ, 2005. — с.30.

ДОВБНЯ І. І,  
БРИТАНСЬКА Н.Н.

Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київський національний торговельно-економічний університет

## ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процес глобалізації є складним, багатовимірним і неоднозначним, тому з приводу визначення його сутності й до сьогодні існують розбіжності. Більшість вчених вважають, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір міри інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економік, а головним чином - нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний (не тотожний простій сумі національних економік) рівень економічної глобалізації [4, с.6]. У сучасному світі розвиток будь-якої держави значною мірою залежить від її участі в міжнародних відносинах. Дослідження показують, що лише взаємопроникнення окремих національних економік через механізми іноземних інвестицій, створення спільних підприємств або ТНК і становлять основу явища, яке ми називаємо глобалізацією світової економіки. Проте найактивніше відбувається фінансова глобалізація, що проявляється у вільному переливанні фінансового капіталу між національними та регіональними ринками капіталу, що призведе до того, що великі потоки іноземного капіталу опиняться на вітчизняному фінансовому ринку.

Комплекс наукових проблем, пов'язаних з економічною глобалізацією та її фінансовою складовою - є предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних учених. Зокрема, питання розвитку світового господарства та економік окремих угруповань країн світу у контексті фінансової глобалізації перебувають у

центрі уваги таких науковців як Дж.Тобін, Л.Клайн, А.Тейт, Дж.Гелбрейт, В.Іноземцев, А.Некіпелов, Ю.Акюза та М.Ширакаву - у сфері досліджень сучасних закономірностей розвитку фінансових ринків; П.Кругмана, М.Обстфельда, Е.Роуза, Дж.Ліпські, Р.Гліка, К.Ван Рійкенгем та Г.Камінські - у сфері теоретичних та практичних досліджень міжнародних фінансових криз.

Фінансова глобалізація - це один із напрямків глобалізації, яких характеризують як «вільний та ефективний рух фінансових ресурсів між країнами та регіонами, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізація глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків» [4, с.34].

На думку С.Л. Тігіпко, глобалізація веде до зростаючої конкуренції на фінансових ринках, що вимагає розширення фінансового інструментарію, видів банківських послуг, забезпечення безперервності процесу впровадження фінансових інновацій [2, с.22].

Сьогодні процеси міжнародної фінансової інтеграції у фінансовому секторі України мають також свої особливості, адже в структурі руху капіталу домінують прямі іноземні інвестиції та прослідковується тенденція виходу на міжнародні ринки облігацій. Стосовно операцій на міжнародних фінансових ринках, то фінансові послуги в цілому поступово лібералізуються. За таких умов основною сферою інтеграції є інтернаціоналізація банківського сектору.

Взагалі, фінансовий сектор України є банківсько-центрованим з відносно недорозвинутим небанківським фінансовим сектором та фінансовими ринками. Так, питома вага активів небанківських фінансових інститутів в Україні станом на 2009 рік становила близько 2% ВВП, тоді як в країнах Центральної Європи він коливався від 20 до 40%, а в розвинутих країнах від 80 до 250% [3, с.32]. В Україні небанківські фінансові інституції є недостатньо капіталізованими та не можуть забезпечити ефективне нагромадження та інвестування фінансових ресурсів. Тому ми спостерігаємо, що економічна роль фінансового та банківського секторів (активи та постачання фінансових ресурсів до економіки у співвідношенні до ВВП) є значно меншою ніж у розвинутих країнах.

На жаль Україна має недостатній рівень інтегрованості в міжнародну фінансову систему, тому не отримує всіх потенційних позитивів цього процесу. Позитивні ефекти міжнародної фінансової інтеграції для України полягають, з одного боку, в залученні прямих іноземних інвестицій, що приносять значні фінансові ресурси, потужні інвестиції та довгострокові пільгові кредити, а також сучасні методи корпоративного менеджменту, нові технології, ділові зв'язки та репутацію, що дозволяють вийти на нові ринки та укріпити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку. З іншого боку, позитивні ефекти лежать в площині отримання вигоди від виходу національних агентів на закордонні та міжнародні фінансові ринки. Ці ефекти проявляються у збільшенні термінів зовнішніх фінансових запозичень (зокрема як кредитів, так і облігаційних випадків), та у зниженні ставок по кредитах та облігаційних позиках, як державних та муніципальних, так і корпоративних [1, с.16].

Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації підвищує вимоги до регулятивної ролі держави. Україна ще недостатньо інтегрована в світову фінансову систему і не використовує всю можливу користь цього процесу, з іншого боку - має перспективи для того, щоб з допомогою регулятивних механізмів мінімізувати негативні наслідки фінансової глобалізації. Це вимагає зростання ролі держави в забезпеченні стійкості, стабільності та керованості вітчизняної фінансової системи, укріплення конкурентоздатності національних фінансових структур. Для укріплення національної конкурентоздатності в умовах фінансової глобалізації необхідно насамперед збільшити фінансову потужність та професіоналізм національних агентів. Потрібне якомога краще сприяння процесам концентрації та централізації національних фінансово-кредитних інститутів. А також поширити сучасні організаційні та партнерські форми інтеграції, які сприятимуть запровадженню міжнародних стандартів фінансового менеджменту з метою підвищення ефективності управління фінансовими ризиками.

Отже, одне з основних завдань держави за умов фінансової глобалізації - ефективне використання переваг від інтеграції до глобального фінансового ринку та одночасне обмеження наслідків такої інтеграції. Для цього потрібний не тільки ґрунтовний аналіз процесів на глобальному фінансовому ринку, а й ефективне прогнозування тенденцій подальшого функціонування цього ринку та його впливу на національні фінансові ринки.

#### Література:

1. Нагачевська Т. Проблеми розвитку фінансового ринку України в умовах глобалізації / Тетяна Нагачевська, Валерій Кузьменко// Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка - 2009. - №85 (175). - С. 14-17.
2. Тігіпко С.Л. Стратегія розвитку України в умовах економічної інтеграції та глобалізації фінансових ринків. К.: «Знання України», 2009. - 234с.
3. Шевченко В. Фінансова глобалізація: переваги та виклики для національного фінансового ринку / Валерій Шевченко, Тамара Шпинь// Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. - 2009. - №88 (178). - С.22-24.
4. Шнипко О. Постіндустріальна глобалізація: сутність, чинники, тенденції та суперечності розвитку - К.: «Економіст», 2007. - 365с.

## АНАЛІЗ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Перехід до ринкової економіки, поява значної кількості способів ведення конкурентної боротьби, недоліки у законодавстві, неефективність діяльності державних структур, обов'язком яких є створення сприятливих умов для розвитку бізнесу поставили банківські установи в такі умови, в яких вони змушені велику увагу приділяти питанням забезпечення власної економічної безпеки.

Особлива значущість економічної безпеки банку обумовлюється низкою чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. По-перше, необхідність і важливість економічної безпеки впливає з наявної різноманітності інтересів суб'єктів ринку банківських послуг. Прагнення до збільшення прибутків суб'єктів ринку загострює конкурентну боротьбу, а остання, у свою чергу, завжди перебувала в площині економічної безпеки.

По-друге, обмеженість фінансових ресурсів банків та джерел їх створення вимагає від них розроблення досить ефективних технологій банківського виробництва, застосування економічних інструментів підтримання ліквідності та конкурентоспроможності банків на необхідному рівні, якісного використання їх ресурсної бази.

По-третє, нестабільна економічна ситуація, досить несподівані і різкі її зміни обумовлюють готовність банку до роботи в майже кризових умовах, з досить високим ступенем ризику, іноді на межі втрати своєї ліквідності. Усе це вимагає від банків вироблення адекватної економічної політики, економічної поведінки на ринку банківських послуг, поєднання принципів раціональності і доцільного ризику при вкладенні коштів.

По-четверте, зростання економічної злочинності, насамперед у кредитно-фінансовій сфері, ставить банківську діяльність у ряд досить ризикованих і тим самим обумовлює високу відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками й акціонерами. У зв'язку з цим усі заходи безпеки спрямовуються і концентруються якраз навколо економічної безпеки, що й обумовлює її місце у системі безпеки банківської діяльності.

Виходячи з викладеного можна зазначити, що економічна безпека банку — це стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.

Підтримка економічної безпеки на необхідному рівні має бути основою стратегічного менеджменту в банку. Головними завданнями при цьому визнано: узагальнення оцінок фінансового стану банку, що виконуються його різними підрозділами, виявлення суперечностей, координація роботи підрозділів по підвищенню конкурентоспроможності банку як єдиного цілого. Узагальнення оцінок фінансового стану банку можна здійснювати шляхом моделювання інтегрального показника  $E$  економічної безпеки банку. Він має містити як параметри основні показники, які найбільш точно характеризують результати діяльності банку, передусім це показники достатності капіталу, темпів росту капіталу, оцінки ліквідності і дохідності активів.

Також, припустимося думкою, що знаючи динаміку інтегрального показника який відображає і підсумовує інформацію про дохідність операцій, ліквідність банку, достатність капіталу і темпи його росту, керівництво банку, по-перше, реалістично уявляє фінансовий стан банку, по-друге, зможе завчасно, до виникнення внутрішньобанківської кризи, поліпшити становище банку на фінансовому ринку, по-третє, зможе захистити банк від негативного впливу зовнішніх чинників у разі констатації кризи на рівні банківської системи країни загалом. Тоді інтегральний показник  $E$  з такими властивостями буде відігравати нібито роль умовного експерта, оскільки він за незмінними правилами та в єдиний спосіб дає зведену оцінку діяльності банку.

З метою інтеграції (зведення) багатьох властивостей реальних об'єктів в один інтегральний показник доцільно використати теорію надійності. З погляду цієї теорії інтегральний показник, що розглядається, є *функцією надійності*. Функція надійності будується для одержання кількісної оцінки стійкості об'єктів, явищ, процесів природи, економіки, політики та інших сфер людської діяльності. Вихідними даними для її побудови є переваги експертів: тобто їх суб'єктивні думки про стабільність об'єктів, що вивчаються, які висловлюються ними відносно або різних об'єктів, або одних і тих же об'єктів, але за різних обставин.

Таким чином, можна дійти висновку, що розробка і оцінка стратегічних рішень по управлінню економічною безпекою банку має ґрунтуватися на трьохрівневій системі показників. На верхньому рівні системи знаходиться інтегральний показник - рівень економічної безпеки банку, а також його аргументи. Інтегральний показник може бути числовою функцією або якісним параметром з декількома градаціями рівня конкурентоспроможності (економічної безпеки). В останньому випадку число можливих градацій і суть кожної з них встановлюється керівництвом банку. Природним вважається число градацій, що не перевищує 10, тоді простіше розрізнити суть двох сусідніх градацій.

У зв'язку з цим у теорії вимірів якісних категорій рекомендується вводити порядкові шкали не більше ніж з 10 градаціями. Приміром, градацію порядкової шкали економічної безпеки банку за шістьма градаціями

можна представити в такий спосіб: "абсолютно ненадійний банк", "ненадійний банк", "банк середньої безпеки", "банк хорошої безпеки", "банк високої безпеки", "абсолютно безпечний банк". При кількісно визначеній економічній безпеці остання повинна бути функцією узагальнених показників достатності капіталу, ліквідності, дохідності, темпів росту капіталу та інших спеціальних узагальнених показників.

Клас і параметри функції як правило визначається за результатами тестування переваг керівництва банку. При якісному (з низьким рівнем формалізації) визначенні рівня економічної безпеки кожній її градації потрібно поставити у відповідність або комбінацію інтервалів числових значень спеціальних узагальнених показників, або набір якісно визначених рівнів достатності капіталу, ліквідності тощо. Проте слід наголосити, що безпосереднім користувачем показника економічної безпеки має бути лише голова правління (президент) банку і його найближчі заступники.

На другому рівні системи оцінки стратегічних рішень з управління економічною безпекою банку застосовуються традиційні показники достатності капіталу, ліквідності, дохідності і темпів росту капіталу. Вони повинні використовуватися банківськими працівниками у відповідності з тими технологіями, які прийняті в банку. Одержувані з їх допомогою оцінки - це вихідні дані для розрахунку значень спеціальних узагальнених показників — аргументів інтегрального показника.

Третій рівень системи показників оцінки стратегічних рішень утворюють первісні показники, які фігурують у фінансовій звітності банку. За своєю суттю вони підходять лише для оцінки фактичного стану банку і його ретроспективних станів, тобто лише для оцінки ходу виконання стратегічних рішень. Прогнозування можливих варіантів фінансового стану банку за такої деталізації навряд чи приведе до коректних результатів: розсіювання даних цього виду буде і теоретично, і практично дуже великим. Однак, первісні показники слід використовувати як вихідні дані для розрахунків значень спеціальних узагальнених показників.

Отже, підбиваючи підсумок, можна стверджувати, що поєднання трьох рівнів агрегації даних про фактичну і можливу діяльність банку дозволяє керівництву гнучко управляти банком та швидко адаптуватися до нових умов ринкової кон'юнктури, не втрачаючи контроль над станом власної економічної безпеки.

Література:

1. Васильченко І.П. Вища математика для економістів [Підручник]/ І.П. Васильченко. — К.: Знання, 2004. — 454 с. Економічна безпека банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.rusnauka.com/9\\_KPSN\\_2011/Economics/1\\_83707.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/1_83707.doc.htm)
2. Мельник С.І. Формування системи економічної безпеки банку/ С.І. Мельник // Вісник економіки транспорту та промисловості. - 2010. - № 29. - с. 149-152.

ЖАРНИКОВА А.І.  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Проникнення іноземного капіталу в банківську систему України почалося багато років тому. Тому щоб знайти причину присутності в Україні великої кількості іноземних банків, слід розглянути його передісторію.

Дослідження праць українських науковців дає змогу виділити три етапи, які характеризують зміну політики Національного банку України щодо припливу іноземного капіталу в банківську систему України:

1) 1995 – 1999 роки. Створено дуже сприятливі умови для заснування банків за участю закордонного капіталу. В результаті відбулася демонополізація українського банківського сектору. За цей період ліцензії отримали двадцять два банки з іноземним капіталом. Процес освоєння вітчизняного банківського сектору розпочався у 1995 році з приходом банківської групи ING (Голландія);

2) 2000 – 2004 роки. Ліберальна політика Національного банку України кардинально змінилася з огляду на загальне погіршення фінансового стану більшості українських банків. НБУ практично перестав видавати нові ліцензії закордонним банкам (кількість банків з іноземним капіталом у цей період зменшилась з 31 до 19), оскільки економічно слабкі українські банки були не готові конкурувати з ними. Національний банк прагнув зміцнити український банківський сектор, проте опинився перед проблемою реструктуризації банківської системи, вирішення якої потребувало залучення іноземного інвестиційного капіталу на вигідних для України умовах. Це дало новий шанс зарубіжним інвесторам прийти на український банківський ринок;

3) Із 2005 року до сьогодні. Національний банк визначив умови доступу іноземних банків на український ринок: викуп українського банку, якому загрожувало банкрутство, фінансова допомога при реструктуризації проблемного банку або допомога банку, який його викупив. Видача ліцензії іноземному банку чи дозвіл на викуп контрольного пакета акцій українського банку залежали від участі у процесі

реструктуризації українського банківського сектору. У цей період майже втричі зросла кількість банків з іноземним капіталом (з 19 до 53).

Найбільш інтенсивне збільшення кількості іноземного капіталу в Україні припадає на 2005-2006 рр. Це було пов'язано зі вступом України в СОТ та необхідністю лібералізувати внутрішній ринок, крім того відбувалось значне зростання доходів корпоративного сектору і доходів населення. Власне, це ті передумови, які сприяли активному проникненню іноземних інвесторів в банківську систему країни. Як наслідок, за останні чотири роки кількість банків з іноземним капіталом збільшилась в два рази, а кількість банків зі стовідсотковим іноземним капіталом – більш ніж в три рази. Сьогодні частка іноземного капіталу в статутному фонді країни перевищила 40%.

Саме у 2006 році Україна пододала другий рівень частки іноземного капіталу в статутному фонді країни, який можна інакше назвати як «умовно небезпечний». Розробники методології оцінки рівня економічної безпеки України вважають, що критерій присутності іноземного капіталу в банківському секторі країни набуває особливо небезпечного значення при рівні 50%. Такі документи є базою для економічної стратегії в розвинутих країнах.

На початок 2011 року в Україні діяло 55 банків з іноземним капіталом. У повній власності (100% корпоративних прав) іноземних інвесторів перебуває близько 11% (20 банків) від загальної кількості діючих банків. На рис.1 показано динаміку кількості банків з іноземними інвестиціями та частку таких інвестицій в українській банківській системі. На початок 2011 року частка іноземного капіталу виросла до 40,6 %, що підвищує залежність банківської системи України від іноземних інвесторів.



**Рис. 1. Динаміка присутності іноземного капіталу в українській банківській системі**

Якщо проаналізувати іноземний капітал за національністю в банківській системі, то наразі найбільшу присутність має в Україні Російська Федерація. Та якщо згрупувати загалом банки Російської Федерації, банки ЄС та банки інших країн, то баланс перейде на користь Європейського союзу.

Оцінюючи баланс банківської системи, можна зробити висновок, що той баланс, який склався, є найбільш оптимальним. Російський капітал приносить Україні колосальні фінансові ресурси, європейський – хорошу якість ділової активності і культуру обслуговування клієнтів, за рахунок значної частки національного капіталу в економіці український уряд має можливість контролювати процеси перерозподілу коштів. Маючи значну частку активів в національних банках, уряд зберігає свій вплив на банківську систему країни.

Оцінюючи вигоди, які приніс Україні іноземний капітал, можна виділити такі основні переваги: загальне зміцнення продуктивності та функціонування банківської системи, зменшення відсоткових ставок, збільшення термінів кредитування, покращення якості та сервісу обслуговування клієнтів, стимулювання низки інституційних перетворень, розширення фінансової бази економічного розвитку, позитивний вплив на фінансовий рахунок платіжного балансу та курс гривні, зміна структури та рівня ризиків в економіці.

Разом з тим, стрімке розширення іноземного капіталу принесло з собою ряд ризиків для економіки. Це передовсім перегрів економіки, і як наслідок - посилення кредитування. Другий ризик – доларизація національної економіки. Третій – це негативний вплив на стан рахунку поточних операцій платіжного балансу. Четвертий – посилення психологічної схильності до споживання, через посилення ліквідної здатності банківської системи і через низькі вимоги до позичальників. І останнє – це посилення конкуренції, яка витіснила українські банки з зайнятих позицій.

#### Література:

1. НРА «Рюрік» Аналітичний огляд банківської системи України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4kv2010.pdf](http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4kv2010.pdf)
2. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки / Ю.Уманців // Вісник Національного банку України. – 2006. - № 10. – С. 60-65.
3. Як вплинути на іноземні банки в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://economics.lb.ua/finances/2011/06/23/102776\\_YAk\\_vplivnuti\\_na\\_inozemni\\_banki\\_v\\_.html](http://economics.lb.ua/finances/2011/06/23/102776_YAk_vplivnuti_na_inozemni_banki_v_.html)

## ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАННОСТІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку державний зовнішній борг є однією з найважливіших складових фінансової системи багатьох країн світу, інструментом у механізмі макроекономічного регулювання та реалізації економічної стратегії держави.

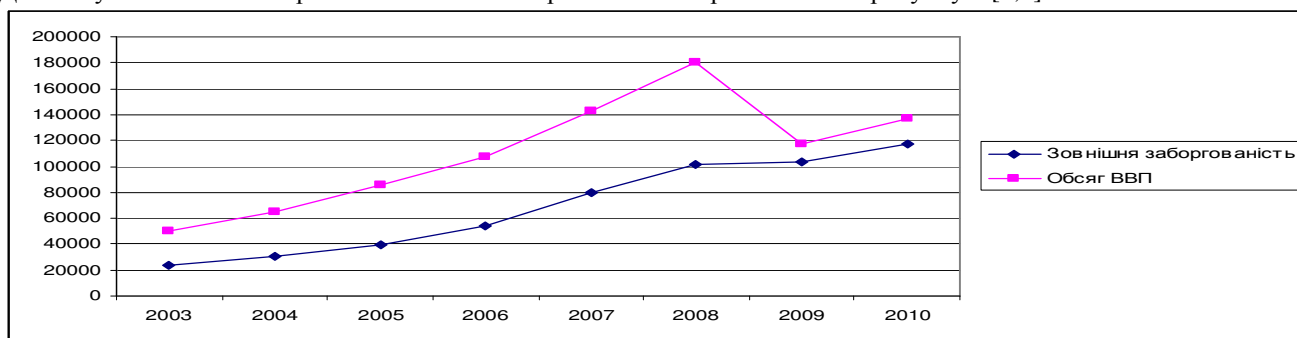
Зовнішньою заборгованістю прийнято вважати суму фінансових зобов'язань країни перед іноземними кредиторами, що підлягають погашенню у встановлені терміни [1, с. 116].

В Україні за роки її незалежності формування боргу відбувалося значною мірою під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що зумовило його структуру та обсяги.

До основних причин швидкого зростання зовнішньої заборгованості України за роки її незалежності можна віднести: необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; залежність від імпорту енергоносіїв; потреби технічного переозброєння більшості галузей національної економіки [4, с. 47-48]. Проблема фінансування дефіциту бюджету через механізм державного боргу перетворилась в одну із найбільш актуальних, не лише фінансової, але й всієї суспільної системи в цілому.

На кінець 2010 року обсяг валового зовнішнього боргу України сягнув 117,3 млрд. дол. США, збільшившись протягом року на 13,9 млрд. дол. США (на 13,5%). На думку експертів МВФ, максимально допустимий розмір зовнішнього боргу для країн з низьким і середнім рівнем доходів становить 49,7% ВВП. Україна завершила 2010 р. з результатом 85,7% ВВП.

Якщо зовнішній борг зростає швидше, ніж зростає ВВП, то обслуговування боргу може здійснюватися і за рахунок накопичення і споживання, тобто за рахунок зниження життєвого рівня населення. Коли борги накопичуються з року в рік, то це може призвести до поступового сповзання країни в боргову кабалу і навіть поставити на порядок денний питання про втрату політичних позицій у світовому співробітництві [4, с. 229]. Динаміку зовнішньої заборгованості та ВВП України можна простежити на рисунку 1 [5,6].



**Рис. 1. Динаміка зовнішньої заборгованості та ВВП України, млрд. дол. США**

Таким чином, протягом 2003-2010 років обсяг зовнішньої заборгованості постійно зростає. Середньорічний темп приросту зовнішньої заборгованості за даний період склав 25,6% (13,36 млрд. дол. США), темп приросту ВВП – 15,4% (12,39 млрд. дол. США), коефіцієнт випередження зростання зовнішньої заборгованості над зростанням ВВП - 1,66, тобто зростання зовнішньої заборгованості та ВВП України непропорційне, зовнішня заборгованість зростає з випередженням. Це обумовлювалося різними чинниками, у тому числі дефіцитністю державного бюджету та платіжного балансу, високою залежністю від імпорту енергоресурсів, неефективним використанням залучених кредитів та відсутністю належного контролю за цим процесом, несприятливим інвестиційним кліматом.

Українські зовнішні боргові зобов'язання є в основному короткостроковими під високі відсотки, і саме в цьому полягає основна проблема українського зовнішнього боргового портфеля. Великий тягар обслуговування зовнішнього боргу викликає необхідність скорочення видатків на соціальні та економічні програми, які й зараз фінансуються на мінімально необхідному рівні, що призводить до скорочення внутрішнього споживання та інвестицій при збільшенні фіскального тиску. Залучені ззовні кошти використовуються для погашення боргу та фінансування бюджетних видатків споживчого характеру і тому не впливають на потенціал економіки щодо обслуговування боргів у майбутньому [2, с.19].

Розв'язання проблеми погашення зовнішньої заборгованості України - прояв здатності уряду, його економічної програми стабілізації соціально-економічної ситуації в країні та співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Напрямом такої співпраці є реструктуризація зовнішнього державного боргу України перед її основними кредиторами.

Отже, управління державною заборгованістю є одним із ключових факторів забезпечення макроекономічної стабільності в державі та вирішення проблеми зовнішньої заборгованості. Тому управління державним боргом має бути зорієнтоване на застосування ефективної боргової стратегії, а не базуватися на короткострокових ситуативних орієнтирах. Лише ефективний менеджмент державного боргу є запорукою зростання економіки, інвестиційної привабливості, фінансової стабільності, підвищення кредитного рейтингу держави.

#### Література:

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини/ С.Я. Боринець. – К.: Знання, 2004.- 409 с.
2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С.14-28.
3. Гальчинський А.С. Особливості та пріоритети боргової політики України/А.С. Гальчинський.- К.: Знання, 2004. - 110 с.
4. Мних А.М. Проблема зовнішньої заборгованості та методи її розв'язання/ А.М. Мних// Економіка та держава. – 2009. – №12. – С.47-48.
5. Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>

ЗАЛАВСКАЯ Е.В.,  
студентка IV курса  
специальности «Международная экономика»  
Донецкого национального университета

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ ИНТЕРВЕНЦИЙ КАК МЕТОДА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА В УКРАИНЕ

Самым динамичным и консолидирующим сектором международных экономических отношений стали валютные рынки, которые на сегодня по своим объемам, количеством операций та кругом участников не имеют аналогов в мире. Эффективное функционирование валютных рынков, на которых балансируются спрос и предложение на валюту, а также определяются валютные курсы, невозможно без периодического вмешательства центральных банков. Одним из наиболее действенных методов регулирования валютных курсов является девизная политика центрального банка, разновидностью которой является проведения валютных интервенций.

Исследованию проблематики валютных интервенций посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых: Э. Долан, Р. Фатум, Дж. Френкель, Е. Береславская, А. Гальчинский, А. Дзюблук, С. Михайличенко, А. Савченко, В. Стельмах, В. Ющенко и целый ряд других. Однако, несмотря на глубину современной экономической мысли относительно данного вопроса, состояние экономической практики свидетельствует о необходимости дальнейших исследований в данном направлении.

Целью работы является изучение роли валютных интервенций в Украине.

Согласно «Годовому отчету о валютных соглашениях и валютных ограничениях» Международного валютного фонда, валютные интервенции проводятся как покупка или продажа иностранной валюты центральным банком или фондом стабилизации валюты во внутренних сделках с коммерческими банками с целью воздействия на валютный курс.

Руководство МВФ «О принципах политики интервенций» рекомендует использовать этот инструмент девизной политики только для снижения колеблемости валютного курса, но не для его регулирования. После заключения Ямайского соглашения (1976г.) и перехода к плавающим валютным курсам МВФ предложил следующие принципы, которыми следует пользоваться всем государствам при ведении валютных интервенций:

- запрещение на использование валютного курса при уклонение от макроэкономической адаптации;
- валютные интервенции проводить в случае необходимости для прекращения беспорядка финансовых рынках в следствие краткосрочных колебаний курса;
- учитывать интерес стран-партнеров, чью валюту используют при проведении валютных интервенций.

Покупка центральным банком национальной и продажа иностранной валюты уменьшает объем валютных резервов и монетарную базу, а покупка иностранных активов и продажа национальной валюты ведет к росту валютных резервов и денежной базы. Такие операции, влияющие на монетарную базу страны, называются «нестерилизованные интервенции». Если же одновременно с валютной интервенцией проводить компенсационные операции на открытом рынке по покупке или продаже государственных ценных бумаг, то можно нивелировать колебания денежной массы. Такие совместные операции называют «стерилизованной интервенцией».

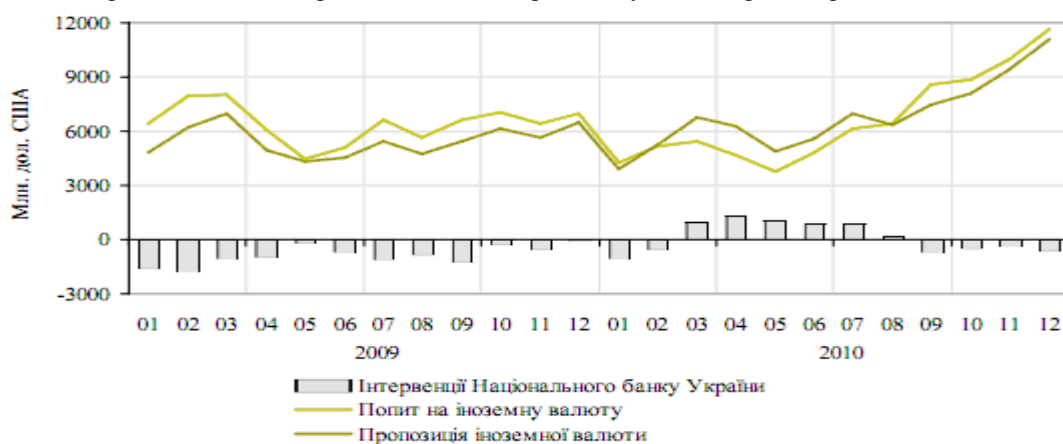
Интервенции будут давать положительный эффект только в том случае, когда они используются достаточно редко и их проведение является прозрачным. Примерами прозрачной валютной политики можно назвать Швецию и Австралию, которые публикуют в обязательном порядке информацию о проведении в стране

интервенций, а также указывают, на каком основании это осуществлялось. Свою приверженность рыночному валютному курсу показывают Турция и Филиппины, которые не применяют интервенции для регулирования валютного курса. А опыт Мексики и Чили показывает, что валютные интервенции не всегда являются эффективным инструментом воздействия на валютный курс. В действительности интервенции часто ведут лишь к увеличению изменчивости валютного курса.

За сравнительно короткую историю становления и развития валютного рынка Украины валютные интервенции стали практически единственным инструментом регулирования спроса и предложения на иностранную валюту, включая процедуру установления официального валютного курса. Переломным моментом в валютной политике государства является август 2005 года, когда Правление НБУ приняло ряд постановлений относительно дальнейшей либерализации валютного рынка, что предоставило возможность оптимизировать процесс торгов на межбанковском валютном рынке, ограничив вмешательство Национального банка. Теперь НБУ должен осуществлять интервенции на межбанковском валютном рынке только лишь для того, чтобы нивелировать значительные колебания обменного курса гривны к иностранным валютам.

Для того, чтобы глубже осознать роль и место валютных интервенций НБУ в механизме функционирования валютного рынка Украины и процессе валютного курсообразования рассмотрим показатели межбанковского валютного рынка за 2009 и 2010 годы. (рис.1)

Динамика показателей валютного рынка Украины в 2010 году была разнонаправленной. Сезонное сокращение поступлений иностранной валюты в страну в начале года привело к созданию девальвационного давления на гривну и требовало от Национального Банка Украины проведения регулярных интервенций по продаже иностранной валюты, благодаря которым удалось определенным образом компенсировать недостаточность предложения иностранной валюты на рынке и удовлетворить спрос на нее.



**Рис.1. Показатели межбанковского валютного рынка Украины в 2009-2010гг.**

С середины февраля и до сентября на межбанковском валютном рынке наблюдается существенное увеличение валютного предложения благодаря росту объемов поступлений иностранной валюты на счета резидентов. В сентябре ситуация на валютном рынке снова изменилась. На протяжении четырех последних месяцев на нем доминировал спрос на иностранную валюту. В этих условиях дефицит иностранной валюты нивелировался как интервенциями НБУ, так и курсовым колебанием гривны.

Наиболее важными факторам, которые влияли на состояние валютного рынка в 2010 году, являются:

- увеличение объемов поступлений иностранной валюты от резидентов на 20,1% по сравнению с предыдущим годом;
- расширение межбанковского валютного рынка – объем его операций увеличился по сравнению с 2009 годом на 13,1%;
- активное приобретение ОЗГП на первичном рынке и соответствующий рост спроса на гривну – стоимость приобретенных банком ОЗГП превышает 40,4млрд.грн.;
- заинтересованность нерезидентов в ОЗГП;
- повышение международных рейтингов Украины в иностранной валюте: по шкале Fitch Ratings от В-до В, а по шкале Standard&Poors от CCC+ до В+;
- уменьшение рисков кредитования Украины: индекс ЕМВІ+ Украина снизился с 1002 на 31.12.2009 года до 436 по состоянию на 31.12.2010 года.

С целью уравновесить валютный рынок Национальный Банк Украины проводил на нем политику активных интервенций, выступая как продавцом, так и покупателем иностранной валюты. При этом сальдо интервенций НБУ за год было положительным – более 1,3 млрд.долл.США (в эквиваленте), став одним из факторов возобновления международных резервов, утраченных в течение международного экономического и финансового кризиса.

Благодаря стабилизации ситуации на валютном рынке и уменьшению разницы между официальным и межбанковским курсом гривны к доллару США с марта 2010 года НБУ приостановил проведение целевых аукционов по продаже иностранной валюты для удовлетворения потребностей клиентов банков – физических



лиц с целью погашения ими задолженности по валютным кредитам. В начале года было проведено 10 таких аукционов, на которых продано 65,6 млн.долл. США, 0,2 млн.евро и 2,4 млн. швейцарских франков.

Таким образом, за анализируемый период увеличение объема рынка является, безусловно, позитивной тенденцией. Что касается показателей валютных интервенций на рынке, то можно сделать следующий вывод: несмотря на принятые меры по снижению вмешательства Национального банка Украины в функционирование внутреннего валютного рынка, он по-прежнему использует официальные интервенции как основной инструмент регулирования спроса и предложения и, как следствие, валютного курса.

Литература:

1. Годовой отчет Национального банка Украины [Электронный источник]// www.bank.gov.ua
2. Щербакова О. Валютна політика Національного банку України // Вісник НБУ. – 2007. – №6. – С.6-9.
3. Fatum R. On the effectiveness of sterilized foreign exchange intervention. Working paper №10.ECB, 2000.

ЗИНЧУК Д.А.,  
студентка III-го курса  
специальности «Маркетинг»  
МИРОНЕНКО Т.В., к.е.н., доцент  
Донецкого национального университета

## РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Постановка проблемы. Малый бизнес играет очень важную роль в экономике, его развитие влияет на создание новых рабочих мест, насыщение рынка товарами, укрепление экономики регионов. Недостатки в налоговой системе приводят к негативным последствиям в экономике страны и к развитию теневой экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы налогообложения малого бизнеса рассматривались в работах таких отечественных авторов как Анискин Ю.П., Беззубко Л.В., Варналий З.С., Вишневыский В.П., Данилов А.Д., Завгородний В.П., Крысоватый А.И., Мельник В.Н. и других. Однако были рассмотрены не все аспекты, что обусловило актуальность выбора темы исследования.

Целью исследования является анализ развития предпринимательства в условиях нестабильности экономической среды.

Изложение основного материала. В условиях современного развития рыночных отношений в Украине особое внимание со стороны государства уделяется развитию малого бизнеса. В рыночной экономике доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Украины составляет 10-15%, в то время как в Германии - 50-53%, Великобритании - 50-54%, Италии - 57-60%, Франции - 55-62%, США - 50-52% и Японии - 52-55%. Эффективность деятельности предприятий малого бизнеса зависит от максимизации полученных валовых доходов при минимизации затрат.[1]

В настоящее время субъекты малого предпринимательства имеют возможность работать как по традиционной системе налогообложения, так и по упрощенной системе налогообложения учёта и отчетности. Малые предприятия, работающие по упрощенной системе налогообложения, ежемесячно оплачивают единый налог, вместо ряда налогов и сборов. К преимуществам упрощенной системы налогообложения учета и отчетности относят ежегодную отчетность по налогам и сборам и возможность ведения бухгалтерского учета в упрощенной форме. Согласно принятым изменениям в Налоговый Кодекс по упрощенной системе налогообложения, физические лица - предприниматели, разделены на 4 группы, отличающиеся между собой числом наемных работников (от 1 до 50), максимально возможным размером выручки (от 150 тыс. грн. до 5 млн. грн.) и ставкой единого налога (от 10 грн. в месяц до 5% объема выручки от реализации). [2]

В августе 2011 года количество малых предприятий в Украине увеличилось на 11,7 тыс., или на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В 1 квартале 2011 года удельный вес малых предприятий Донецкой области в объеме реализации всех малых предприятий Украины составил 8%. 30% предприятий малого бизнеса Украины перешли к теневой экономике. [1]

По данным Государственной службы статистики Украины на 1.09.2011 розничный товарооборот малых предприятий вырос в сопоставимых ценах на 14,8% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года и за восемь месяцев составил 216,82 млрд гривен. Максимальный рост розничного товарооборота зафиксирован в Черкасской (21,9%), Киевской (2,8%), Винницкой (21,3%), Житомирской (18,2%) областях и г. Севастополе (18,1%). Самые низкие показатели демонстрируют Херсонская (6,7%), Тернопольская (7,9%), Ровненская и Черновицкая (по 9,7%), Кировоградская и Харьковская (по 10,8%) области. Лидерами по абсолютным показателям объема розничного товарооборота в январе-августе 2011года стали г.Киев (39,26 млрд грн), Донецкая (19,73 млрд грн), Днепропетровская (18,82 млрд грн), Харьковская (14,15 млрд грн), Одесская (13,89 млрд грн) и Львовская (11,53млрд грн) и Киевская (10,25 млрд грн) области. [1]

Прибыль по итогам деятельности в первом квартале 2011 года облагалась по ставке 25%. Налоговым Кодексом предусмотрено постепенное снижение ставки налога на прибыль до 16 % (с 01.04.2011 применяется ставка 23 %, с 01.01.2012 - 21%; с 01.01.2013 - 19 %; с 01.01.2014 - 16 %) [4]. Для развития малого бизнеса Кодексом предусмотрено применение нулевой ставки налога на прибыль на 5 лет для предприятий с годовым оборотом до 3 млн. грн. и количеством работающих до 20 человек. Украина попала в двадцатку среди 37 стран

Європи по найбільшому розміру ставки податку на прибуток. В частині, вона ділить 17-е і 18-е місця з Грецією.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток малого підприємництва сприяє створенню умов для позитивних структурних змін в економіці України. Упрощена система оподаткування фізичних і юридичних осіб сприяє активізації підприємницької діяльності, створенню нових робочих місць і розвитку конкуренції, а єдиний податок забезпечує стабільні податкові надходження в бюджет країни. Таким чином, на наш погляд, Податковий Кодекс пришвидшить темпи зростання української економіки, дасть поштовх реформам і буде стимулювати розвиток малого підприємництва в Україні.

Література:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Закон Верховної Ради №8521 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 20.10.2011.
3. Мироненко Т.В. Стратегія реформування податкової системи України. Мироненко Т.В. // Економіка підприємства. - № 2. – 2010 – С. 6-12.
4. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового Кодексу. Ярошенко Ф. О. // Фінанси України. – № 2. – 2011 – С. 3–9.

ІВАНІК Ю.,  
студентка II курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТКАЧЕНКО К.І., асистент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківську систему в літературі часто трактують як просту сукупність банків, що функціонують в економіці країни. При такому підході до визначення сутності банківської системи вона являє собою механічне об'єднання банків, що не має заздалегідь окреслених цілей, своїх специфічних рис і не виконує самостійних функцій і ролі на грошовому ринку. Але це не відповідає дійсності, бо банківська система має своє особливе призначення, свої специфічні риси і функції в економіці, які не просто повторюють призначення і функції окремих банків. Банківська система виникає не внаслідок механічного поєднання окремих банків у випадкову сукупність, а будується за заздалегідь виробленою концепцією, у межах якої відводиться певне місце кожному виду банків і кожному окремому банку.

У Законі України «Про банки і банківську діяльність», що прийнятий у 1991 р., перш ніж визначити, які види банків можуть функціонувати в Україні, зафіксовано концептуальне положення, що банківська система України має бути дворівневою, зазначивши, які банки належать до кожного з рівнів і яким буде механізм зв'язків між ними.

Тому більш правомірним видається формулювання банківської системи як законодавчо визначеної, чітко структурованої та субординованої сукупності фінансових посередників, які займаються банківською діяльністю на постійній професійній основі і функціонально взаємозв'язані в самостійну економічну структуру.

Головною ціллю діяльності окремих банків є одержання прибутку. Стосовно банківської системи ця ціль не просто не збільшується пропорційно кількості банків, що входять до системи, а взагалі переміщується на другий план, залишаючись лише ціллю окремих банків. На перше місце в системі виходять цілі:

- забезпечення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності з метою узгодження інтересів окремих банків із загальносуспільними інтересами. Ця ціль вступає в певну суперечність із забезпеченням прибутковості як ключовою ціллю комерційних банків;
- забезпечення надійності і стабільності функціонування банківської системи в цілому з метою стабілізації грошей та безперебійного обслуговування економіки.

Жодна з цих цілей не під силу окремому банку, яким би економічно могутнім він не був. Тільки скоординоване об'єднання їх в систему, зорієнтовану на зазначені цілі, робить їх досягнення реальним.

Не менш виразно проявляється відмінність функцій банківської системи як самостійної структури від функцій окремих банків.

Банківська система спроможна виконувати три такі функції:

- трансформаційну;
- емісійну (створення платіжних засобів та регулювання грошового обороту);
- стабілізаційну (забезпечення стабільності банківської діяльності та грошового ринку).

За своєю структурою банківські системи різних країн істотно відрізняються. Разом з тим є ряд ознак, які властиві всім банківським системам, що функціонують в ринковій економіці. Це, перш за все, дворівнева

побудова.

На першому рівні знаходиться один банк (або декілька банків, об'єднаних спільними цілями і завданнями), якому надається статус Центрального банку. На нього покладається відповідальність за вирішення макроекономічних завдань в грошово-кредитній сфері. В Україні роль центрального банку виконує Національний банк України

До основних функцій Національного банку України:

- брати участь у розробці основних напрямів і тенденцій економічного й соціального розвитку народного господарства України, державного бюджету України, прогнозу грошових доходів і витрат населення;
- розробляти основні напрями єдиної грошово-кредитної політики, відповідно до яких здійснюється регулювання грошового обігу в Україні;
  - концентрувати кредитні ресурси, створені за рахунок коштів статутного та інших фондів, залишків коштів державного бюджету, коштів на депозитних рахунках, коштів в обігу та в міжбанківських розрахунках, а також переданих за плату Ощадним банком коштів, які формуються за рахунок вкладів населення;
  - продавати й купувати на договірних засадах кредитні ресурси;
  - утворювати фонд регулювання кредитних ресурсів банківської системи держави за рахунок частини залучених банками ресурсів і депозитів, визначати розміри формування цього фонду;
  - організувати і проводити інкасацію, перевезення грошових знаків та інших цінностей;
  - проводити єдину кредитну політику в державі, встановлювати правила розрахунків і ведення касових операцій, порядок ведення обліку й звітності у банках, визначати розмір плати за залучені з інших банків ресурси, виходячи із загальної процентної політики;
  - здійснювати регулювання рівня банківських процентних ставок;
  - організувати касове виконання державного бюджету;
  - зосереджувати на рахунках у своїх установах валютні кошти валютного фонду Кабінету Міністрів України, брати участь у розробці зведеного валютного плану, забезпечувати проведення єдиної валютної політики в державі;
  - здійснювати обслуговування державного боргу, виконувати операції, пов'язані з розміщенням державних позик, їх погашенням і виплатою процентів по них;
  - давати дозвіл на утворення комерційних банків за участю іноземних юридичних осіб та іноземних громадян, реєструвати комерційні банки і встановлювати для них економічні нормативи тощо.
- Разом із тим Центральному банку надаються такі права, що зумовлені його специфікою:
- встановлювати для комерційних банків та їх філій обсяг і форми звітності інформаційних матеріалів, необхідних для прогнозування і планування з метою здійснення Єдиної державної політики в області грошового обігу, кредитування, розрахунків, цінних паперів і валютних операцій;
  - встановлювати за узгодженням з комерційними банками, які здійснюють касове обслуговування підприємств, організацій, ліміт залишку грошей в операційній касі, визначати вид національних грошових знаків, їх номінал, встановлювати визначальні ознаки і порядок платіжності, систему захисту;
  - одержувати в іноземних і міжнародних банках та в інших фінансово-кредитних організаціях кредити, розміщувати позики, здійснювати операції в іноземній валюті; давати дозвіл організаціям України залучати кредити з-за кордону в межах загального ліміту зовнішньої заборгованості держави, який встановлюється Верховною Радою України;
  - визначати ціни й тарифи надані Центральним банком і його установами послуги, якщо вони не встановлені законодавством України;
  - утворювати у своєму підпорядкуванні підприємства і бути пайовиком або акціонером підприємств, необхідних для виконання завдань Центрального банку, в тому числі щодо виготовлення паперових грошей, виробництва необхідного для цієї мети паперу, виготовлення монет та інші права.

На другому рівні банківської системи знаходяться решта банків, що прийнято називати комерційними банками.

Комерційні банки зобов'язані виконувати операції з касового виконання бюджету за дорученням Національного банку, їм заборонено проводити діяльність у сфері матеріального виробництва і торгівлі матеріальними цінностями, а також проводити всі види страхування. Вони можуть на договірних засадах залучати та розміщувати кошти один одного у формі депозитів, кредитів і здійснювати інші взаємні операції. За нестачі коштів для кредитування клієнтів і виконання прийнятих зобов'язань комерційні банки можуть звертатися за одержанням кредитів до Національного банку.

Комерційні банки класифікуються за рядом ознак. В залежності від форми власності вони підрозділяються на приватні і державні. Зараз в Україні державними комерційними банками є лише Укресімбанк та Ощадбанк.

В Україні комерційні банки ще мають певні обмеження у своїй кредитній діяльності. Це обумовлене політикою антиінфляційних заходів, з одного боку, і стримуванням зростання процентних ставок в умовах інфляції для кредитування промислових підприємств і посилення їх кредитоспроможності — з іншого.

Комерційні банки в залежності виконуваних операцій бувають універсальними і спеціалізованими. Зараз на Україні всі комерційні банки прагнуть бути універсальними, хоча далеко не всі вони виконують весь

спектр банківських операцій. Спеціалізованих банків поки що немає. Правда, окремі банки почали створювати спеціалізовані філіали (інвестиційні, депозитні та інші).

Отже, для ефективного функціонування і розвитку банківської системи необхідна подальша структуризація і спеціалізація комерційних банків, розвиток різних видів банківських установ, що сприятиме розширенню діапазону банківських операцій і фінансових послуг і забезпечить вдосконалення кредитно-фінансового механізму в країні.

КАЛЮЖНАЯ С.А.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У КРЕДИТУВАННІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

У міждержавному регулюванні валютних та кредитних відносин основна роль належить спеціальним міжнародним валютно-фінансовим організаціям, серед яких провідне місце займають Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, регіональні банки та валютно-кредитні організації ЄС – Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції і розвитку. Ці інститути надають країнам кредити, розробляють принципи функціонування світової валютної системи та здійснюють міждержавне регулювання валютно-кредитних і фінансових відносин [2].

Основним кредитором України є Міжнародний валютний фонд (МВФ). Умови співпраці, які ставить перед Україною МВФ, загалом збігаються з відповідними пріоритетами вітчизняних економічних перетворень. МВФ надав Україні кредити «STF», «Stand-by» та «EFF» (розширене фінансування) на 10, 5 і 10 років відповідно з відстрочкою сплати процентних платежів по «STF» - 4,5 і «Stand-by» - 3.5 роки. Україна отримала кредити на пільгових умовах. Це виявляється не тільки в наданні пільгового періоду кредитування, а й ставці за кредит нижче за ставку LIBOR, тобто нижче ринкового рівня [5].

Від Світового банку Україна отримує системні позики та інвестиційні кредити. Системні позики надаються під реформування окремих секторів економіки із спрямуванням їх траншами безпосередньо до Державного бюджету України. З метою реструктуризації економіки та проведення ринкових реформ, розвитку деяких галузей економіки Україна отримала кредити від Світовою банку на термін до 17 років з процентною ставкою близько 7% річних. Ці кредити надавались Україні також на пільгових умовах, тобто термін погашення кредиту довший, а відсоткова ставка менша порівняно з традиційними позиками, що запозичуються на міжнародних ринках капіталу [7].

Величезні суми, що позичають Україні міжнародні фінансові установи, призначені для використання на покриття дефіцитів платіжного балансу та державного бюджету країни, а також на консультативно-технічну допомогу. А це значить, що вони не працюють в економіці країни, її виробництві. Тому в такій формі кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій є тягарем для економіки країни та призводять до непомірного росту зовнішньої заборгованості (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Динаміка зовнішнього боргу України перед МФКО в 2005-2010 рр., дол. США [6]**

Загальні обсяги кредитування	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЄБРР	268276,23	269824,97	327955,66	424030,04	516152,57	479916,14
МВФ	1187507,66	830244,25	431252,35	4709040,61	10973833,81	14245322,83
СБ	2453188,4	2365492,95	2289655,24	2981655,02	3262485,59	3185889,08

Аналізуючи динаміку заборгованості України перед провідними міжнародними фінансово-кредитними організаціями, можна зробити висновок, що перед МВФ сформувався найбільший рівень заборгованості, який на 2010 р. склав близько 14,25 млн. дол. США. Дещо менша заборгованість України перед Світовим банком – близько 3,19 млн. дол. США, та ще менша перед ЄБРР – 479,9 тис. дол. США. Стосовно заборгованості за позиками в межах державного зовнішнього боргу, серед міжнародних організацій-кредиторів необхідно виділити провідну частку МВФ – 66%. Дещо менші заборгованості перед Світовим банком – 29% загального обсягу заборгованості перед міжнародними організаціями, на ЄБРР припадає 3%. Щодо заборгованості у межах гарантованого державного зовнішнього боргу, то найбільша заборгованість України сформувалась також перед МВФ – 95%. На ЄБРР та на Світовий банк припадає по 2%. Таким чином, зовнішній державний борг України поділено між двома провідними організаціями – МВФ та Світовим Банком, а відсоток заборгованості перед іншими інституціями незначний [6].

Міжнародне кредитування необхідне для розвитку України на сучасному етапі. Позитивними наслідками кредитів міжнародних фінансово-кредитних організацій у короткостроковій перспективі варто вважати досягнення поточних цілей, які обумовлюють нагальну потребу в кредитах. Це стабілізація банківського сектору, фінансування імпорту і забезпечення внутрішнього ринку необхідними товарами з метою недопущення розкручування інфляційної спіралі, збереження імпортозалежного вітчизняного виробництва, угамування ажіотажного попиту на іноземну валюту тощо. Зазначені цілі складно реалізувати іншим чином в умовах скорочення експорту внаслідок світової економічної кризи.

Але окрім позитивних сторін впливу кредиту на економіку України є ще ризики появи негативних тенденцій і результатів, серед яких можна виділити: формування «споживацького» стереотипу поведінки, зростання державного боргу і перетворення проблеми його обслуговування на перманентну проблему запозичення; формування «примусової» спеціалізації експорту на сировинних товарах, що погіршує ситуацію економічної незалежності щодо виробництва експортної продукції; неспроможність сформувати засади довгострокової (стратегічної) конкурентоспроможності національної економіки [4].

Таким чином, співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями спрямовується на залучення додаткових фінансових ресурсів для реформування економіки, реалізацію пріоритетних системних та інвестиційних проектів. Україна використовує позики МВФ, Світового Банку, МБРР, ЄБРР та кредити окремих держав і їх угруповань. У структурі зовнішніх запозичень МФО переважають позики Міжнародного валютного фонду та Світового Банку. Співпраця з міжнародними організаціями в кредитній сфері має як позитивний, так і негативний вплив на економіку України.

#### Література:

1. Барткевич О.М. Міжнародні фінансові організації та їх значення у процесі трансформації економіки України/ О.М. Барткевич // Науковий вісник НЛТУ: Збірник наук.-техн. праць. – 2007. - №17.4. - С.184-189.
2. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність: [Підручник]/ Д.Г.Лук'яненко, О.М. Мозговий, Б.В. Губський За ред. Д.Г.Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
3. Макар О.П. Зовнішні запозичення в системі чинників економічної стабільності України/ О.П. Макар// Науковий вісник НЛТУ: Збірник науково-технічних праць. – 2009. - № 19.6. - С. 202-208.
4. Озаріна О.В. Взаємодія України і міжнародних організацій з питань залучення кредитного капіталу та технічної допомоги/ О.В. Озаріна, В.А. Алексєєва // Вісник Донецького університету економіки та права: Збірник наукових праць. – 2008. - №1-2. С. 28-34.
5. Салтинський М.В. Особливості організації кредитування національної економіки Міжнародним валютним фондом / М.В. Салтинський // Фінанси України. – 2009. - №2. – С.60-65.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
7. Співробітництво України з Міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/lebanon/ua/29769.htm>

КАРАСЬОВА Є.П.,  
студентка III курсу  
спеціальності «Маркетинг»  
МИРОНЕНКО Т.В., к.е.н., доцент  
Донецького національного університету

## ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Актуальність. В умовах формування та функціонування ринкової економіки важливою складовою державних фінансів є державний борг. Він є одним із інструментів пом'якшення фінансових проблем та поживлення економічної кон'юнктури в країні. Проблема полягає в тому, що дефіцит державного бюджету та платіжного балансу, неефективний механізм залучення позик та їх використання, неврахування об'єктивних закономірностей управління державним зовнішнім боргом можуть призвести до краху фінансової системи країни в цілому [2]. Великі розміри зовнішнього боргу, а також відповідно зростання витрат на його обслуговування обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, а відтак і пошуку шляхів вдосконалення механізму його управління.

Аналіз робіт. Питаннями державного боргу займалися провідні економісти всього світу. Серед них такі вчені, як: Б. Болдирев, М. Богачевський, Л. Дробозіна, В. Корнеєв, Ю. Осіпов, В. Суторміна, В. Усоскін, В.Федосов та інші, але питання бюджетного боргу так і не були повністю розкриті, що обумовило вибір теми дослідження.

Мета. Метою дослідження є наукове обґрунтування економічної природи державного боргу, загальних підходів до аналізу закономірностей його розвитку та практичних рекомендацій щодо вдосконалення боргової політики в умовах ринкової економіки України.

Основна частина. Протягом I кварталу 2011 року обсяг валового зовнішнього боргу України збільшився на 3.1 млрд. дол [3]. США (на 2.7%) і за станом на 01.04.2011 р. досяг 120.5 млрд. дол. США (84.1% від ВВП) [2]. У цей період динаміку валового обсягу зовнішніх зобов'язань України характеризували:

- подальше накопичення короткострокового боргу інших секторів за торговими кредитами та простроченою заборгованістю (1.8 млрд.дол. США);
- чергове залучення урядом зовнішніх фінансових ресурсів під розміщені облігації зовнішньої державної позики (далі – ОЗДП).

Управління боргом має здійснюватися в розрізі таких функціональних блоків: обґрунтування необхідності залучення коштів та найбільш ефективних напрямів їх використання; оптимізація умов залучення позик та процесу обслуговування і погашення зовнішнього державного боргу [2]. Одним із головних елементів наукового підходу при розробці ефективної політики у сфері зовнішніх запозичень є постійний аналіз структури державного зовнішнього боргу країни в динаміці, а також показників, які характеризують його параметри. 2010 рік відзначився:

- зростанням заборгованості підприємств за зовнішньоторговельними операціями (на 2 млрд. дол. США – до 15.8 млрд. дол. США);
- накопиченням простроченої заборгованості за негарантованими кредитами (до 4.7 млрд. дол. США порівняно з 3.8 млрд. дол. США на початок року);
- залученням під гарантії уряду 0.7 млрд. дол. США за єврооблігаціями на фінансування інфраструктурних проектів.

Поступова оптимізація процесу формування, обслуговування та погашення зовнішнього боргу, на нашу думку, може бути досягнута шляхом запровадження дієвого контролінгу державного боргу та застосування інструментів активного управління ним. Основна мета активного управління боргом полягає у зменшенні сукупних платежів з обслуговування та погашення боргу в цілому або в певних періодах та запобігання випадкам оголошення країни неплатоспроможною [2].

Удосконалення організаційних засад управління державним зовнішнім боргом України пропонується здійснювати за такими основними напрямками:

1. Створення потужного підрозділу (у складі Міністерства фінансів України), який би забезпечив виконання всього комплексу завдань, пов'язаних із управлінням державним боргом.
2. Заснування Фонду управління державним боргом.
3. Удосконалення нормативного та методичного забезпечення процесу управління державним боргом та створення умов повної прозорості відносин України з кредиторами.

У першому випадку мова йде про створення підрозділу, який, з одного боку, повинен здійснювати комплексний контролінг державного боргу, а з іншого - забезпечувати практичне застосування широкого спектру інструментів активного управління боргом. Поняття “контролінг державного боргу” є новим у понятійному апараті державних фінансів. Пропонуючи запровадити даний термін у науковий лексикон, ми керувалися тим, що він характеризує комплекс функціональних завдань, виконання яких є необхідною умовою оптимізації управлінських рішень: координація діяльності щодо управління боргом; облік та статистика; визначення стратегії країни в галузі зовнішніх запозичень; моніторинг зовнішнього боргу; прогнозування та планування його показників; диверсифікація та управління ризиками [3].

Важливий напрям удосконалення організаційної структури управління боргом пов'язаний із заснуванням Фонду управління державним боргом. За рахунок коштів цього Фонду пропонується здійснювати операції типу “бай-бек” (достроковий викуп), заходи щодо зменшення ризиків, пов'язаних із коливанням валютних та відсоткових ставок. Найсуттєвішою проблемою створення вказаного фонду є пошук джерел фінансових ресурсів, які мають спрямовуватися на його формування [1].

Для вирішення проблеми забезпечення повної прозорості фінансових відносин, які виникають у зв'язку із здійсненням державних запозичень, можна запропонувати низку нових підходів до обліку операцій, пов'язаних із залученням, використанням, обслуговуванням та погашенням державного кредиту, зокрема:

- 1) залучення позик з метою подальшого рекредитування шляхом надання гарантій або участі в інвестиційних проектах міжнародних фінансових організацій здійснювати за розділом "Фінансування бюджету" з одночасним відображенням у видатковій частині бюджету за позицією "кредитування";
- 2) повернення державних позичок відображати з від'ємним знаком у видатковій частині бюджету за позицією "кредитування" (повернення);
- 3) відсотки за користування позиками планувати у дохідній частині бюджету (як неподаткові надходження від операцій з капіталом), за винятком коштів на обслуговування кредитів, наданих під державні гарантії, які за нормами міжнародної статистики необхідно класифікувати як кредитування;
- 4) усі операції, що не провадяться за касовим виконанням державного бюджету, необхідно відображати за спеціальним фондом державного бюджету [3].

Висновки. Розвиток державного боргу впливає на всі сектори економіки. Однак, тільки в грошовому секторі спостерігаються найістотніші спотворення. Причиною цього є монополізація урядом внутрішнього кредиту та спрямування грошової пропозиції на розширення попиту в державному секторі та обслуговування боргових потреб уряду.

Стратегічним завданням управління державним боргом є мінімізація вартості його обслуговування. При нарощуванні розмірів державного внутрішнього боргу всі зусилля слід спрямовувати на зменшення

реальної вартості його обслуговування та на врахування динаміки заборгованості з темпами економічного росту.

#### Література:

1. Дудченко В. Державний борг як об'єкт регулювання // Економічний аналіз: Зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – Випуск 2 (18). – С. 82-87, 0,56 друк. арк.
2. Макаренко М.І., Дудченко В.Ю. Сутнісно-структурна визначеність механізму регулювання державного боргу // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2007. – № 7 (91)'. – С. 68-75, 0,6 друк. арк. (з них особисто автору належить 0,4 друк. арк.)
3. Електронний ресурс – Бібліотека імені В.І.Вернадського -<http://www.nbuu.gov.ua/>

КАЧУР М.О.,  
студент І-го курсу магістратури  
спеціальності «Фінанси та кредит»  
Донецького університету економіки та права

### ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації економіки на фоні існуючої світової та вітчизняної фінансової кризи однією з важливих умов забезпечення успішної підприємницької діяльності різних господарюючих суб'єктів є наявність їхньої фінансової стійкості. На сьогодні існують різні підходи до аналізу фінансової стійкості господарюючих суб'єктів. Даному питанню приділяють увагу такі вчені як Білик М.Д.[1], Павловська О.В.[1], Деева Н.М.[2], Дедіков О.І.[1], Ковальов В.В.[5], Лахтіонова Л.А.[7], Кіндрацька Г.І.[4], Білик М.Г.[4], Загородній А.Г.[4] та інші.

Метою роботи є розкриття та уточнення поняття фінансової стійкості в сучасних умовах господарювання на фоні існуючої світової та вітчизняної фінансової кризи в умовах глобалізації економіки.

Фінансова стійкість суб'єкта господарювання – це такий стан фінансових ресурсів, за якого суб'єкт ринкової та змішаної економіки, вільно маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервні процеси своєї операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також витрати на їх розширення та оновлення, появу нових їх напрямків та складових.

Обґрунтування такої точки зору полягає в наступному:

- це стан саме фінансових ресурсів, бо мова йде про ресурсну фінансову стійкість. Тому обов'язково необхідно вказати на те, що це стан саме фінансових ресурсів.
- це стан фінансових ресурсів, бо рівень або тип фінансової стійкості може бути різним, в залежності від того, в якому стані знаходяться фінансові ресурси (в жодному разі це не просто формування та використання фінансових ресурсів або просто раціональне розпорядження фінансовими ресурсами, як це зазначається в інших визначеннях);
- господарюючий суб'єкт повинен вільно маневрувати грошовими коштами при певному стані фінансових ресурсів, і на це робиться посилання у визначенні. Слід зауважити, що до фінансових ресурсів поряд з грошовими коштами відносяться і фінансові вкладення;
- суб'єкт ринкової економіки повинен використовувати грошові кошти на забезпечення безперервної своєї діяльності, яка на сьогодні за сучасним світовим та вітчизняним розподілом згідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності та національних стандартів бухгалтерського обліку складається із процесів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності як головних її видів. Тому обов'язково необхідно в сучасному трактуванні даного поняття вказати на дані сучасні складові види діяльності господарюючих суб'єктів ринкової економіки; а не вказувати тільки операційну діяльність, як на це наголошують інші вчені.
- категорія фінансової стійкості пов'язана не лише із використанням грошових коштів на забезпечення тільки безперебійних процесів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, але, також, і на забезпечення їх розширення (збільшення обсягів за рахунок більшої кількості робочої сили, устаткування, розширення виробничих площ та ін.) та оновлення (збільшення обсягів за рахунок тієї ж кількості працюючих, але вже більш кваліфікованих, тієї ж кількості устаткування, але вже більш сучасного та продуктивного та ін.), тому це обов'язково повинно бути включено у визначення;
- ринкові умови господарювання, постійне існування жорсткої конкуренції та економічних ризиків призводять до того, що господарюючі суб'єкти, навіть прибуткові, можуть дещо змінювати напрямок своєї діяльності, наприклад, відходити від виробництва одних видів продукції до інших, більш прибуткових, від одних видів надання послуг до інших, більш рентабельних, від виконання одних видів робіт до інших, більш доходних; переходити з однієї галузі в іншу та використовувати інші комбінації та варіанти зміни своєї діяльності. У зв'язку з цим в сучасному визначенні фінансової стійкості обов'язково необхідно робити на це посилання, тому і вказується на появу нових напрямків та складових процесів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;

- у деяких визначеннях вказується на ринкові умови господарювання суб'єктів економіки через вказівку на невизначеність або існування певних ризиків. На особисту точку зору, введення в поняття фінансової стійкості суб'єкта господарювання терміна «суб'єкт ринкової економіки» само по собі вже відображає ринкові умови господарювання з усіма характерними їх рисами. Тому недоцільним є подальша вказівка на умови невизначеності та існування ризиків.

Безумовно, що в аналізі фінансової стійкості мова в першу чергу йде про аналіз структури пасиву балансу або джерел фінансування діяльності суб'єкта господарювання, але не тільки. Поняття фінансової стійкості є набагато ширшим ніж просто заборгованість. І показники, що характеризують фінансову стійкість, стосуються не лише заборгованості.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- з урахуванням викриття та розв'язання дискусійних питань стосовно економічної категорії фінансової стійкості уточнено дане поняття, а саме: фінансова стійкість суб'єкта господарювання – це такий стан фінансових ресурсів, за якого суб'єкт ринкової та змішаної економіки, вільно маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервні процеси своєї операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також забезпечувати витрати на їх розширення та оновлення, появу нових їх напрямків та складових:
- запропоноване уточнене визначення фінансової стійкості суб'єкта господарювання в найбільшій мірі відповідає її сутності в сучасному ринковому та змішаному середовищі в умовах глобалізації економіки на фоні світової та вітчизняної фінансової кризи та водночас розкриває її значення.

Література:

1. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592с.
2. Деева Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2007. – 328с.
3. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2005. – 400с.
4. Кіндрацька Г.І., Білик М.Г, Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. проф. А.Г.Загороднього. – Львів: «Магнолія Плюс», 2006. – 428с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.
6. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 256с.
7. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387с.

КОВАЛЬ А.С.,

студентка II-го курсу

спеціальності «Державний фінансовий контроль»

Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВНУТРІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ

Україна, розбудовуючи свою державність і ринкову економіку, інтегрується у світову економіку та міжнародний фінансовий ринок. Побудова демократичної, соціальної, правової держави, як визначено у Конституції України, вимагає інтенсивного використання всіх наявних фінансових ресурсів, ефективного функціонування системи державних фінансів. Необхідно оптимально задіяти усі можливі джерела фінансування видатків бюджету. Залучення коштів на фінансовому ринку через випуск цінних паперів — вагомий фінансовий ресурс державного бюджету, засіб покриття бюджетного дефіциту. Використання позичкового методу фінансування бюджетних видатків в оптимальних розмірах сприяє зменшенню податкового тягаря.

Залучення фінансових ресурсів на внутрішньому ринку зумовили утворення значного внутрішнього державного боргу України. Тому нині особливо гостро постали питання визначення оптимальних розмірів державної заборгованості, вдосконалення структури, механізму управління та обслуговування внутрішнього державного боргу. Це вимагає створення відповідних засад ефективної і науково обгрунтованої фінансової політики оптимізації заборгованості Української держави. З огляду на вищесказане, дослідження питань розвитку ринку внутрішніх державних позик та проблеми внутрішнього державного боргу є важливим та актуальним як з теоретичних, так і особливо з практичних позицій.

Теоретичні основи державного кредиту та державного боргу певною мірою вивчені у фінансовій літературі. Належне місце у розробці цієї проблеми займають роботи українських учених: М.Б.Богачевського, В.М. Опаріна, В.М.Суторміної, В.О.Степаненка, В.М.Федосова та інших. Серед російських вчених варто виділити роботи: Б.Г.Болдирева, Л.О.Дробозіної, Р.М.Ентова, Л.М.Красавіної, І.М.Осадчої та ін. Серед сучасних західних економістів вагомий внесок в дослідження цієї теми зробили: С.Вайнтрауб, П.Годме, Р.Ейзнер, Дж. Кейнс, А.Лаффер, А.Лернер, Р.Масгрейв, М.Фрідмен, Е.Хансен та інші. У вітчизняній фінансово-економічній літературі недостатньо наукових досліджень, спеціально присвячених проблемам розвитку ринку внутрішніх державних позик та державного боргу в Україні.



Мета дослідження впливає з актуальності розвитку ринку цінних паперів і полягає в комплексному узагальненні і практичному аналізі організації внутрішнього боргу України.

Необхідність розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів пов'язана з виконанням ряду важливих завдань, основними з яких є: зниження вартості державних запозичень при мінімізації ризиків, створення умов для активізації вторинного ринку державних цінних паперів і розбудова ліквідного, добре структурованого фінансового ринку країни.

Розвиток внутрішнього ринку державних облігацій є також першим кроком до ефективного управління державним боргом з урахуванням світового досвіду. Це передбачає розроблення та впровадження середньострокової стратегії управління державним боргом, що ґрунтується на результатах аналізу витрат і ризиків та спрямована на збільшення частки внутрішнього боргу в загальному обсязі державного боргу, а також на задоволення потреб розвитку внутрішнього ринку боргових зобов'язань.

З метою розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів Міністерство фінансів, починаючи з 14 травня 2009 року, розпочало практику первинного розміщення державних цінних паперів на ринкових засадах [4].

Основою ринкового ціноутворення на державні облігації є те, що дохідність за ними формується учасниками ринку. Зокрема, при проведенні аукціонів з розміщення облігацій внутрішньої державної позики держава оголошує мінімальний обсяг коштів, який вона зобов'язана залучити незалежно від рівня відсоткових ставок, що пропонуються учасниками аукціонів. Необхідно окремо наголосити на зобов'язанні держави здійснити залучення коштів до державного бюджету оголошеним попередньо обсягом за будь-якими запропонованими учасниками ринку ставками, якими вони б високими вони не були. При цьому з боку держави не встановлюються ніякі обмеження на рівень відсоткової ставки.

Це є досить цікавим, так як внутрішні державні облігації у будь-якій країні є найнадійнішими з огляду на те, що держава є найнадійнішим позичальником серед усіх інших позичальників – резидентів її юрисдикції. Враховуючи такий факт, відсоткові ставки за внутрішніми державними запозиченнями є найменшими серед усіх інших внутрішніх запозичень. Загалом державні цінні папери є безризиковим напрямом розміщення коштів, а в Україні вони наразі ще й є привабливим джерелом значного доходу учасників фінансового ринку та одним з не багатьох безпечних напрямів розміщення коштів – особливо за умов існування значних ризиків приватного сектору економіки.

До моменту запровадження ринкового ціноутворення на державні цінні папери при первинному їх розміщенні дохідність за ними встановлювалася Міністерством фінансів адміністративним способом. При цьому рівні цієї дохідності були низькими та непривабливими для учасників ринку [4].

Рішення щодо запровадження ринкового ціноутворення на державні облігації закріплено у Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009-2013 роки, де визначені й інші шляхи вдосконалення ринку, а саме: поліпшення пропозиції державних цінних паперів; виявлення ризиків державного боргу та здійснення управління ними; підвищення ліквідності державних цінних паперів; поліпшення іміджу держави як емітента державних цінних паперів.

Реалізація даної концепції повинна сприяти розвитку повноцінного та ліквідного внутрішнього ринку державних цінних паперів і дасть змогу зменшити вартість державних запозичень, знизити ризики, пов'язані з інвестуванням у внутрішні державні облігації, поліпшити імідж держави як емітента державних цінних паперів, що у перспективі разом з продовженням строку обігу боргових зобов'язань розширить можливості їх використання як інвестиційного інструмента, зокрема для недержавного пенсійного забезпечення.

Розвиток ліквідного внутрішнього ринку державних цінних паперів має призвести до позитивних наслідків для всього фінансового сектору та економіки України в цілому, а саме: використання суб'єктами господарювання державних цінних паперів для страхування ризиків з метою мінімізації їх витрат; здійснення регулярних розміщень державних цінних паперів за різними строками обігу, що сприятиме підвищенню їх ліквідності та розвитку внутрішнього фондового ринку; створення додаткових можливостей для використання державних цінних паперів Національним банком з метою проведення монетарної політики держави. [1]

Ще одним важливим напрямом у розвитку внутрішнього ринку державних облігацій є формування внутрішнього попиту на дані інструменти. Центральні банки зазвичай стимулюють попит на державні боргові зобов'язання проводячи операції або надаючи кредити рефінансування під заставу внутрішніх державних цінних паперів, чи проводячи прямі операції з їх купівлі-продажу для регулювання ліквідності грошового ринку [2, с. 43-44].

Держава також може стимулювати попит на державні облігації через запровадження наступних заходів: включення державних цінних паперів до переліку активів, що враховуються в обов'язкових резервах банків та встановлення вимог для пенсійних фондів, інших фінансових інститутів щодо структури їх активів, зокрема інвестування частини коштів у цінні папери з мінімальним ризиком, якими є внутрішні державні облігації.

Щодо розвитку вторинного ринку внутрішніх державних облігацій варто відзначити, що у світі досить поширеною є практика формування інституту первинних дилерів, які гарантовано забезпечують мінімальний (первинний) попит на державні облігації, викуповуючи всю первинну емісію, та встановлюють котирування внутрішніх державних облігацій, проводять регулярну торгівлю державними цінними паперами, беручи на себе зобов'язання безвідмовно викуповувати їх у інших суб'єктів ринку.

Загалом можна стверджувати про постійне вдосконалення ринку внутрішніх державних цінних паперів незважаючи на певні невідповідності порівняно зі світовим фондовим ринком.

Тому для формування ефективного ринку внутрішніх державних облігацій необхідно здійснювати постійний моніторинг динаміки ринку цінних паперів та інших елементів фінансового ринку та максимально гармонізувати економічні інтереси інвесторів та держави на ринку державних цінних паперів. [3, с. 117-118]

Отже, на загальноекономічному рівні для подальшого розвитку внутрішнього ринку державних облігацій необхідно: підвищити ефективність управління державними коштами шляхом регулярного проведення активних операцій з державними цінними паперами; побудувати криву дохідності державних цінних паперів як еталонну на ринку цінних паперів; стимулювати розвиток фінансового ринку в напрямі активізації вторинного ринку державних цінних паперів; сприяти розширенню кола інвесторів, особливо залученню інституціональних інвесторів.

#### Література:

1. Розпорядження «Про схвалення Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009-2013 рр.» №316-р від 25.03.2009р.
2. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією д.е.н. В.І. Міщенко, к.е.н. О.І. Кіреєва і к.е.н. М.М. Шаповалової – Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 96 с.
3. Охріменко О.А. Ринок державних цінних паперів та монетарні показники фінансового ринку // Фінанси України. - №7. – 2009. – С.114-118.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Проекту "Розвиток фінансового сектору" Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.finrep.kiev.ua>.

МАЛИШЕВА А.А., САКЕВИЧ В.С.,  
студентки II курсу

спеціальності «Державні фінанси»

Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

## УЧАСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сьогодні особливого розмаху набув процес інтеграції та глобалізації фінансових ринків. Основні положення, що визначають загальні теоретико-методологічні основи розвитку національних фінансових ринків в умовах глобалізаційних процесів, базуються на концепціях провідних представників економічної думки - Р. Вернона, С. Ліндера, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, О. Хекшера, Ю. М. Джонсона, Дж. Сороса, Ф. С. Мишкіна та ін. Вагомий внесок у дослідження зазначених питань внесли такі вітчизняні вчені, як Барановський О. І., Блащук Ю. О., Пузяк М. І., Новошинська Л. В., Мозговий О. М., та ін. Світовий фінансовий ринок є одним з найменш досліджених українськими економістами, що пояснюється: по-перше недостатністю інформації, яка становить фінансову таємницю; по-друге, недостатнім досвідом досліджень світових ринків капіталів, товарів і послуг, а також формуванням кадрового забезпечення таких досліджень. Крім того на світовому фінансовому ринку функціонують з одного боку - великі корпорації, банки, як продавці послуг, з іншого - в основному, фізичні особи, що в свою чергу ускладнює процес вивчення цього ринку. Тому існує нагальна потреба у подальших дослідженнях процесу формування конкурентних стратегій використання інструментів фінансового ринку для інтеграції України до світового фінансового ринку.

Метою є дослідження особливостей розвитку фінансового ринку України як частини світового фінансового ринку в умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Світові фінансові ринки - складне утворення. Головними елементами їхньої інституційної структури виступають: міжнародні фінансові інститути; світові фінансові центри; глобальні фінансові гравці: транснаціональні банки (ТНБ), хедж-фонди, міжнародні страхові та перестраховальні компанії; світові клуби кредиторів - Паризький та Лондонський; офшорні фінансові центри; регіональні валютні союзи [2].

Основними напрямками розвитку сучасного світового фінансового ринку є: удосконалення автоматизованих систем (злиття фондових комп'ютерних систем у світову мережу телекомунікації); створення нових видів і модифікацій цінних паперів; інтернаціоналізація фінансової діяльності відповідно до загального процесу економічної інтеграції країн.

Вітчизняний валютний ринок відокремлений і жорстко-регульований, його функціонування пов'язане із великою кількістю законодавчих та нормативних актів, що стосуються валютного регулювання та валютного контролю, правил обігу іноземної валюти на території України, основ функціонування міжбанківського валютного ринку тощо. Фондовий та кредитний ринки також функціонують за своїми законами. Слід зазначити, що на розвинених фінансових ринках валютний ринок не виділяється окремо

як складова фінансового ринку. Кредитний ринок виступає як специфічна складова ринку інструментів позики.

Фінансовий ринок може бути як повністю сегментований, так і повністю інтегрований. Якщо ринок повністю сегментований, інвестор з однієї країни не може вкласти кошти в цінні папери в іншій країні. При цьому цінні папери одного ступеня ризику на різних ринках мають різну ставку доходу, що обумовлюється як сегментованістю ринків, так і різницею в курсах валют та відмінностями в системах оподаткування. В повністю інтегрованому ринку інвестор може інвестувати кошти будь-де. При цьому цінні папери одного ступеня ризику забезпечують інвестору однаковий рівень доходу. Сьогодні фінансові ринки різного рівня, а також ринки різних фінансових інструментів різною мірою інтегровані. Емітенти мають обмежені можливості щодо залучення більш дешевого капіталу поза місцевим ринком, а інвестори – щодо вкладення коштів на ринках інших країн та на міжнародному ринку.

Механізм інтеграції фінансового ринку України до світового фінансового ринку є сукупністю форм, методів та інструментів, а також ланцюгів та елементів, взаємодія яких спрямована на забезпечення ефективного функціонування національного фінансового ринку як складової світового ринку, підвищення рейтингу фінансових установ та цінних паперів українських підприємств, покращання їх інвестиційної привабливості [6].

У зв'язку із вступом до СОТ Україна з 2008 року є об'єктивно включеною до світового господарства. Ринок фінансових послуг стає активним учасником світового ринку за рахунок активного входження іноземних фінансових, страхових та інших компаній на фінансовий ринок України. Темпи зростання торгівлі фінансовими послугами є вищими за темпи зростання обсягів зовнішньої торгівлі в цілому. Українські фінансові установи активно розвивають бізнес за кордоном, відкриваючи власні філії та представництва в країнах близького й далекого зарубіжжя, отримуючи так конкурентні переваги в боротьбі за українських клієнтів - суб'єктів господарювання, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю [3].

Індустрія спільного інвестування, що відіграє надзвичайно важливу роль у більшості країн світу, в Україні перебуває лише на початковому етапі свого розвитку. Забезпечення ефективності інститутів спільного інвестування (ІСІ) неможливе без істотного зростання кількості фізичних осіб і домашніх господарств, які здійснюватимуть інвестиційну діяльність, що вимагає підвищення рівня доходів громадян, їх інформованості про можливість інвестування коштів на фінансовому ринку за допомогою ІСІ.

На світовому фондовому ринку спостерігається тенденція до поступового зростання обсягів емісій корпоративних облігацій. Порівняльний аналіз динаміки акцій та облігацій підприємств України свідчить про переважне зростання обсягу випуску облігацій порівняно з випуском акцій. Однак більшість операцій з випуску акцій підприємств не призводила до залучення реальних інвестицій в економіку, а лише обслуговувала процес приватизації та акумулювання доходів державного бюджету від продажу частки держави у корпоративних підприємствах. Недостатня активність торгів акціями й облігаціями промислових корпорацій свідчить про те, що фондовий ринок України ще не набув належного розвитку, в результаті чого акціонерний капітал у реальному секторі економіки не має можливості функціонувати досить ефективно [4].

Рівень капіталізації в Україні не можна розцінювати як індикатор рівня розвитку фондового ринку, оскільки в сформованих умовах цей статистичний показник практично ніяк не пов'язаний з ефективністю функціонування реального сектора економіки. Напрямами подальшого розвитку фондового ринку України в контексті його інтеграції до світового фінансового ринку є розширення технологічних можливостей фондових бірж шляхом об'єднання в єдину фондову систему; забезпечення прозорості діяльності акціонерних товариств; регулювання податкового законодавства; проведення раціональної дивідендної політики корпорацій [2].

Важливою складовою інтеграції України до світового фінансового ринку є становлення інституційного середовища у вигляді норм цивільного і господарського законодавства, що забезпечує належний захист прав акціонерів; адекватної й доступної фінансової інформації; високого рівня відповідальності фінансових посередників і керівництва корпорацій перед інвесторами. Саме формування нового інституційного середовища для функціонування промислових корпорацій створить передумови для вирішення проблем розвитку й функціонування фінансового ринку України в контексті забезпечення інвестиційної привабливості для вітчизняних та іноземних інвесторів як засобу інтеграції держави до світового фінансового ринку [3].

На шляху інтеграції України до світових стандартів функціонування фінансових ринків необхідно завершити роботу щодо зближення положень національного законодавства про банкрутство фінансових установ, що працюють на різних сегментах фінансового ринку, включаючи введення тимчасової адміністрації з метою запобігання банкрутства. При цьому діяльність інституту тимчасової адміністрації як наглядовий захід повинна поширюватися не тільки на банки, але й на компанії по управлінні активом, страхові компанії, кредитні спілки, корпоративні інвестиційні фонди, біржі, депозитарії, довірчі товариства та недержавні пенсійні фонди [4].

Кількісне зростання та якісне ускладнення фінансового ринку зумовлює об'єктивну потребу в розвитку функцій саморегулювання, що означає, з одного боку, посилення ролі та участі операторів ринку у його подальшій розбудові, а з іншого - необхідність підвищення ефективності взаємодії саморегулюючої організації і державних регуляторних органів влади. Проект Стратегії розвитку фінансового сектора України до 2015 року передбачає створення на фінансовому ринку України єдиного державного регулятора, в т.ч. відокремлення наглядових функцій від регуляторних, запровадження системи пруденційного нагляду в усіх ринкових сегментах [5].

Отже, Україна знаходиться на початковому етапі у входженні на світовий фінансовий ринок. І для

цього їй потрібно вирішити наступні проблематичні питання: збільшити показник капіталізації, змінити законодавство, стати активним учасником у міжнародній торгівлі акціями, облігаціями, цінними паперами тощо. Вплив глобалізаційних процесів, прихід іноземного банківського і страхового капіталу на фінансовий ринок України на тлі можливих та ймовірних небезпек і загроз потрібно розглядати під кутом збільшення фінансового потенціалу інвестиційного ринку країни та посилення конкурентного середовища в банківському секторі й на ринку страхових послуг, що, у свою чергу, вимагає активних зусиль відповідних суб'єктів у напрямі посилення власних конкурентних позицій на ринку.

У пошуках шляхів розв'язання цієї проблемі варто звернути увагу на необхідність реалізації адекватних форм взаємодії банків і страхових організацій, які ґрунтуються на інтеграційних стратегіях їх розвитку. Очевидно, особливо важливим при цьому є визначення перспектив такої взаємодії на підставі знань і даних про кон'юнктуру ринку банківських і страхових послуг, а отже, розробка й реалізація їх взаємоузгодженої стратегії як комплексу заходів щодо зміцнення життєздатності й конкурентоспроможності цих фінансових інститутів.

#### Література:

1. Борунов В. Б. Аналіз розвитку національного сегменту світового ринку фінансових послуг / В. Б. Борунов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов : в 3-х томах. - Т. 3. - Донецк, 2008. - С. 1140-1148.
2. Борунов В. Б. К вопросу об инвестиционной составляющей международной конкурентоспособности сферы услуг / В. Б. Борунов // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами юго-восточной Европы в рамках черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. - Донецк, 2007. - Т. 1. - С. 214-217.
3. <http://www.dfp.gov.ua/748.html>
4. <http://www.ufin.com.ua/>
5. <http://www.dfp.gov.ua/748.html>
6. <http://www.ukrreferat.com>

МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ НОВОГО ЕТАПУ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Практично відразу після того, як світова економіка почала поступово відновлюватися після глобальної кризи 2008 року, розпочалося обговорення можливостей розвитку нового етапу кризи, настання якого прогнозували і в кінці 2009 р., і восени 2010 р. Після загострення економічних проблем у США та країнах Європи навесні-влітку 2011 р. стала обговорюватися можливість того, що вже восени 2011 р. світ зіткнеться з новою хвилею глобальної кризи. В основі цих прогнозів знаходиться той факт, що дисбаланси, які призвели до кризи американської економіки у 2007 р. і світової кризи у 2008 р., не тільки не зникли, а й стали ще більш масштабними, що особливо небезпечно на тлі ослабленого післякризового стану більшості економік. Крім того, є певні передумови, які говорять про можливість прояву нової хвилі кризи найближчим часом.

По-перше, на початку серпня 2011 р. по черзі обвалилися фондові біржі США, Європи та Азії, що виявилось в падінні провідних біржових індексів – американського Dow Jones і японського Nikkei. При цьому масштаби падіння фондових індексів були такими ж, з яких починалася світова криза 2008 року [1]. Причиною обвалу вважається впевненість міжнародних інвесторів у тому, що стан світової економіки більше не буде поступово поліпшуватися, а може навіть погіршуватися.

По-друге, зниження кредитного рейтингу США викликає побоювання щодо перспектив зростання американської економіки, яка знаходиться на межі рецесії. Економічний спад в США вдарить по всьому світу (американці залишаються найбільшими споживачами, і зниження попиту з їх боку призведе до відповідного застою у світовій економіці).

По-третє, керівництво Світового банку вважає, що зростаючі ціни на продовольство і нафту, а також нестабільність на Близькому Сході створюють загрозу повномасштабної кризи у світовій економіці, і для початку нової хвилі кризи достатньо одного потрясіння [3].

По-четверте, факторами, які сприяють виникненню другої хвилі кризи, можуть стати зростання безробіття і протекціоністські бар'єри, які викликають напруженість в сфері міжнародної торгівлі і фінансів.

По-п'яте, вважається, що моменти настання циклічних криз можна передбачити, аналізуючи динаміку цін на нафту і золото. Під час економічних криз золото користується у інвесторів особливим попитом, оскільки є більш надійною заміною валют і цінних паперів. Різке збільшення обсягів інвестицій в золото і подорожчання цього металу, яке спостерігається в даний час, може свідчити про наближення другої хвилі кризи.

Прогнози часу настання нового етапу кризи є неоднозначними. Найчастіше періодом початку прояви кризи називають осінь 2011 р. Деякі економісти прогнозують новий виток кризи не раніше, ніж через 3-4 роки. За розрахунками російських економістів, новий етап глобальної кризи припаде тільки на 2018-2019 рр.

Незалежно від часу настання новий етап глобальної кризи буде істотно відрізнятись від кризи 2008 р. Позитивним є той факт, що на відміну від попереднього світового потрясіння, сучасна криза є очікуваною, що дає країнам більше можливостей підготуватися до її початку і розробити антикризові заходи. Додатковим чинником, що сприяє дестабілізації національних економік, є загострення боргових проблем. Сучасна ситуація вже зараз набуває характеру світової боргової кризи, про що свідчить зростання державного боргу більшості країн, незалежно від рівня їх соціально-економічного розвитку. Ще однією відмінною особливістю нового витка потрясінь є загострення глобальної продовольчої кризи. Саме тому багато економістів схильні називати прогнозовані потрясіння не новою хвилею кризи, а якісно новою глобальною кризою.

Немає одностайної точки зору й щодо часу завершення світової економічної кризи. За найоптимістичнішими прогнозами, раніше 2014-2015 рр. завершення кризи чекати не варто. Нобелівський лауреат в області економіки Пол Кругман вважає, що американська економіка буде переживати глибокий спад ще як мінімум протягом 2012-2013 рр. Розв'язання економічних проблем у країнах Єврозони теж потребує тривалого часу. Відновлення економіки США прогнозується лише з 2014 року, а оскільки економіки розвинених країн на чолі з США в значній мірі визначають стан загальносвітової економічної кон'юнктури, до цього періоду ділова активність в усьому світі буде низькою.

Що стосується наслідків поглиблення кризових явищ, то оцінювати втрати світової економіки в результаті нового витка кризи поки що зарано. Негативні тенденції нової кризи відібується, насамперед, на розвинених економіках – США, країнах ЄС, а також на Китаї, які як основні світові гравці можуть понести найбільші втрати. Такою є ціна високого ступеня інтеграції цих країн у світове господарство. Можна тільки зазначити, що в результаті глобальної кризи 2008 р. світове господарство і світова фінансова архітектура якісно змінилися, а новий виток кризи зробить ці зміни ще більш суттєвими.

В якості наслідків нового етапу світової кризи для України прогнозують традиційні загрози економічного потрясіння: стрибки долара, подальше зростання цін на паливо і продовольство, зменшення темпів зростання зарплат, відтік інвестицій, повну зупинку кредитування, банкрутство банків. Окремі показники стану української економіки дійсно роблять її значною мірою вразливою до дії кризи. По-перше, основною загрозою для України є зростання цін на енергоносії. По-друге, випереджаюче зростання імпорту товарів і послуг (на 48,1% у першому півріччі 2011 р. в порівнянні з першим півріччям 2010 р.) в порівнянні з експортом (на 38,5%) призводить до подальшого зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу (дефіцит торгового балансу в першому півріччі 2011 р. склав 1801,1 млн. дол., тоді як в аналогічному періоді 2010 р. сальдо було позитивним у розмірі 633,7 млн. дол.), що розглядається як ще одна ознака кризових явищ [2]. По-третє, ситуація у зовнішньоекономічному секторі може негативно позначитися на курсі гривні щодо долара США, хоча в останні місяці різких стрибків офіційного курсу не спостерігалось. По-четверте, небезпечним є зростання валового зовнішнього боргу країни, розмір якого в першому кварталі 2011 р. досяг 84% ВВП.

Початок нової хвилі кризи призведе до погіршення позицій українських експортерів, які є основними платниками до державного бюджету і на яких орієнтуються інші сектори економіки, такі як сектор торгівлі і валютний ринок. Зокрема, загальносвітова рецесія може спричинити падіння цін і обсягів продажів металу – головної статті українського експорту.

У той же час, в порівнянні з кризою 2008 р. в даний час українська економіка перебуває в дещо більш вигідному становищі. Так, сьогодні обсяги банківського кредитування є значно меншими, ніж у 2008 році, що знижує кредитні ризики банківської системи. Крім того, у розпорядженні Національного банку України накопичився досить істотний обсяг валютних резервів (37,5 млрд. дол. на кінець першого півріччя 2011 р. у порівнянні з 31,5 млрд. дол. на початку кризи 2008 р.), що є певною гарантією стабільності національної валюти.

Таким чином, певні умови для розвитку нового етапу світової економічної кризи вже сформувалися. Водночас, нова криза не буде точно повторювати кризу 2008 р., а буде ускладнюватися чинниками боргового та продовольчого характеру. При цьому розвиток подій в окремих країнах та масштаби наслідків дії кризи будуть залежати від політичної та економічної готовності держав протистояти глобальним потрясінням.

#### Література:

1. Мировая экономика. В мире – обвал рынков. Грядет новый кризис в 2011? [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: <http://iee.org.ua/ru/prognoz/2711>.
2. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

## УЧАСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Актуальність теми. Характерною рисою світових економічних відносин стає інтенсивний розвиток фінансової глобалізації із залученням національних економік до світового ринку капіталу, посилення їх взаємозалежності. Відображенням цих процесів стало виникнення єдиного інформаційного простору, інтернаціоналізація та швидке зростання ринків капіталу. Інтенсифікація міжнародного обміну товарами, послугами та капіталом призводить до появи нових тенденцій у сфері фінансових відносин. Тому стратегічно важливим напрямом є розробка ефективної фінансово-кредитної та валютної політики в області фінансів з урахуванням необхідності інтеграції країн до світової економіки як рівноправних учасників глобального ринкового процесу. Дослідженню цих проблем присвячено роботи російських та вітчизняних вчених: С. Боринця, О. Гаврилюка, О. Киреева, Л. Красавіної, Д. Михайлова, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, О. Рогача, М. Савлука, А. Філіпенка, а також західних вчених Д. Блейка, Л. Вальраса, Дж. К. Ван Хорна, Д. Едмістера, Л. Ерхарда, Дж. Кейнса, М. Портера, С. Фішера.

Мета роботи полягає в системному дослідженні специфіки та розвитку фінансового ринку України на шляху інтеграції до світових стандартів функціонування фінансових ринків. Важливою ланкою світового господарства є міжнародні валютні відносини, пов'язані з обслуговуванням усього напрямку економічних зв'язків, що розвиваються між окремими країнами, приватними особами та юридичними суб'єктами ринку.

Інтенсифікація міжнародних обмінів, руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили супроводжувалася зростанням обсягів грошових мас, що переміщалися з країни в країну. Потреба впорядкувати ці рухи привела до формування міжнародних фінансово-кредитних та валютних систем і світової валютної системи.

Інтернаціоналізація виробництва і капіталу, транснаціоналізація економіки, посилення впливу національних економік одне на одну, зростання міри взаємозалежності ділової кон'юнктури в різних країнах – всі ці характеристики глобалізації економічного розвитку реалізуються на основі відповідної глобалізації системи грошових відносин, монетарної сфери світової економіки.

Глобалізація – складна і багатоаспектна проблема, за якою стоїть багато реальних явищ і процесів, а також проблем, які стосуються всього людства. Сьогодні міжнародний фінансовий капітал може вільно, без будь-яких перешкод, переміщуватися з внутрішнього на світовий валютно-фінансовий ринок і навпаки. У світі сьогодні сформувалися грандіозні потоки "гарячих" грошей, які шукають свого надприбуткового застосування і які завдяки новітнім технологічним інноваціям шляхом натиску на клавішу комп'ютера можуть бути миттєво переказані з одного регіону в інший, з однієї валюти в іншу, чим здатні розладнати валютно-фінансову систему будь-якої країни, навіть найрозвиненішої [3].

Валютно-фінансові відносини – це відносини між учасниками міждержавного обміну при функціонуванні грошей у міжнародному обороті. Тому для валютно-фінансових відносин характерні дві взаємопов'язані сфери функціонування – національно-державна та міжнародна.

Міжнародні валютні відносини — це сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Міжнародні валютні відносини складаються і розвиваються на основі експорту товарів, капіталів, робочої сили та новітньої технології, спільного підприємництва. Основною цільовою функцією цих відносин є забезпечення необхідних умов для процесу відтворення у рамках світового господарства та обслуговування світогосподарських зв'язків. Сам процес міжнародних валютних розрахунків належить до сфери розподілу та обміну, проте разом з тим тісно пов'язаний з процесом відтворення в сфері матеріального виробництва. При чому між процесом відтворення і валютними відносинами існує як прямий, так і зворотний зв'язок. Адже, з одного боку, розвиток процесу відтворення виступає об'єктивною основою валютних відносин, оскільки породжує експорт капіталу, міжнародний обмін товарами та послугами, передачу технології та ін. і відповідно визначає весь комплекс валютних відносин, що пов'язані з міжнародним оборотом останніх. З другого боку, хоча валютна сфера – вторинна щодо сфери матеріального виробництва, вона не лише пасивно відбиває перебіг виробничих процесів, а й активно на них впливає.

Міжнародні валютно-фінансові відносини є складовою частиною міжнародних економічних відносин, які виникають у процесі обслуговування економічних зв'язків, що складаються між окремими країнами, юридичними і приватними особами різних країн. Мова йде про обслуговування зовнішньої торгівлі, вивозу капіталу, надання позик, науково-технічного обміну, обслуговування туризму та інших міждержавних відносин.

Розвиток валютних відносин зумовлюється поглибленням міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, інтеграційними процесами та поглибленням культурного і політичного співробітництва.

Міжнародні валютно-кредитні відносини мають три головні виміри і проявляються в трьох головних площинах. З одного боку, вони являють собою певну теоретичну систему, сукупність принципів і форм

міжнародних валютно-кредитних відносин. З іншого боку, валютно-кредитні та фінансові інструменти є важливими засобами здійснення економічної політики, її координації у міжнародному масштабі. Нарешті, валютно-кредитна сфера виступає важливим каналом залучення додаткових фінансових коштів до національної економіки, сприяє прискореному обміну між країнами та регіонами товарів і послуг, поліпшенню системи розрахунків між суб'єктами світогосподарських зв'язків [1].

Однією з важливих характеристик сучасних світогосподарських зв'язків є швидке розбухання міжнародного кредиту, перетворення міжнародного ринку позикових капіталів на центральний елемент міжнародних економічних відносин. Адже інтернаціоналізація виробництва та капіталу, розширення сфери діяльності транснаціональних корпорацій потребують не тільки вільного обміну однієї валюти на іншу, а й сильних джерел безперервного міжнародного фінансування відносно незалежних від національних систем. Саме тому досить значного розвитку набув міжнародний ринок позикових капіталів як система відносин з приводу акумуляції та перерозподілу позикового капіталу між країнами, що є сукупністю кредитно-фінансових закладів і фондових бірж, які надають позики і кредити іноземним контрагентам.

Зауважимо, що на початку XXI століття стрімкий розвиток сегментів вітчизняного фінансового ринку та економічне зростання перетворили його на один із найпривабливіших у Східній Європі секторів міжнародних фінансів. Із приходом в Україну потужного міжнародного фінансового капіталу, передусім у банківський і страховий сектори, на фондовий ринок, на вітчизняному фінансовому ринку активізувалися та інтенсифікувалися процеси інтеграції й конвергенції.

Фінансова глобалізація на певному етапі свого розвитку призводить до підвищеної нестабільності національного фінансового ринку внаслідок тісної інтеграції країни до світової економіки. Така фінансова нестабільність в першу чергу пов'язана із підвищеною мобільністю капіталів, режимом плаваючих обмінних курсів та фінансовою лібералізацією, що стало наслідком втілюваної більшістю країн світу політики у сферах макроекономіки, фінансового регулювання, оподаткування, тощо. Однак в процесі подальшого розвитку глобалізації світовий фінансовий простір стає дедалі більш однорідним. І на прикладі Європейського союзу можна пересвідчитись, що, незважаючи на скасування всіх обмежень щодо руху капіталів, повноцінний валютно-економічний союз відзначається досить високою стабільністю свого фінансового ринку [4].

В умовах дефляції або низьких темпів інфляції, стабільного валютного курсу і одночасно досить високих кредитних ставок, які спостерігаються в Україні на протязі останнього часу, було б доцільно вжити заходів для поживлення вітчизняного фінансового ринку. З цією метою необхідним є всебічне стимулювання притоку іноземного капіталу до країни – як у вигляді прямого або портфельного інвестування, так і у вигляді заповичень.

Незважаючи на позитивну динаміку розвитку глобалізаційних процесів в Україні, слабкий рівень інтегрованості країни до міжнародних економічних відносин виступає як свого роду бар'єр, котрий гальмує можливості позитивного впливу фінансової глобалізації на Україну і відкриває шлях для впливу негативного. При цьому повільна інтеграція України у світовий фінансовий простір зумовлена в першу чергу внутрішньодержавними проблемами – недостатнім рівнем реформування економіки, нерозвиненістю національного фінансового ринку, невідповідністю законодавчих та інших норм міжнародним стандартам. Наприклад, показники вітчизняного фінансового ринку не дозволяють належним чином робити висновки щодо динаміки розвитку вітчизняної економіки, що значною мірою стримує іноземних кредиторів та інвесторів від здійснення операцій в Україні.

Тому можна стверджувати, що проблема ролі та місця України в світі залежатиме від ефективності здійснення економічних реформ в країні. 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, які в першу чергу мають полягати у розвиткові вітчизняного законодавства та розбудові відповідної сучасним умовам ринкової інфраструктури [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. 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.

#### Література:

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини. – К.: Знання, 2004. – 409 с.
2. Кабанов В. Г. Сучасний стан валютного ринку України та шляхи стабілізації негативних явищ в умовах кризи / В. Г. Кабанов // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2009. - № 4. - С. 53-58.
3. Мальський М. З., Мацяк М. М. Теорія міжнародних відносин: Підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2007. — 461 с.
4. Філіпенко А.С., Рогач О.І., Шнирков О.І., та ін. Світова економіка. Київ: Либідь, 2005. - 582 с

## СВІТОВИЙ ДОСВІД СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Складний процес становлення економіки України, який сформувався через посилення негативного впливу світової фінансової кризи потребує чітко функціонуючої та стабільної банківської системи. В сучасних умовах в Україні здійснено перехід до нових економічних відносин, що зумовлює необхідність перетворення у банківській сфері. Її стабільність залежить в першу чергу від обґрунтованої політики розміщення банками кредитних ресурсів та управління кредитними ризиками. Оскільки кредитна діяльність має найбільшу питому вагу в активних операціях банків, то саме кредитний ризик є однією з найважливіших складових загальної системи банківських ризиків. Формування ефективної управлінської політики стосовно кредитного ризику у банку потребує всебічного обґрунтування пріоритетних напрямів і шляхів проведення його удосконалення для досягнення динамічного, збалансованого та стабільного стану функціонування банку.

Вітчизняному банківському сектору необхідно на основі світового банківського досвіду удосконалити такі методи управління кредитним ризиком як лімітування, резервування коштів під покриття очікуваних і непередбачених втрат, диверсифікація, страхування, хеджування, сек'юритизація боргових зобов'язань, умови дострокового стягнення сум, нетінг тощо.

У зарубіжній практиці під кредитним ризиком розуміється можливе зниження прибутку банку або втрата частини акціонерного капіталу в результаті нездатності позичальника погашати й обслуговувати отриманий кредит. Зарубіжні банки для оцінки кредитного ризику застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу, що становлять сукупність оцінних параметрів кредитоспроможності позичальника.

У багатьох країнах якість кредитного портфеля, або кредитний ризик банку розглядається як показник якості всіх сукупних активів. Такий підхід виправданий, оскільки кредити є найбільш ризиковою частиною активів банку і саме кредитний портфель значною мірою визначає загальний рівень ризиковості активів. Це дає підстави за розмірами резерву судити про якість активів банку. Для оцінювання кредитних ризиків по виданих позичках застосовують кредитний класифікатор, відповідно до якого кредити групуються в ризикові класи: кредити із мінімальним ризиком; кредити із підвищеним ризиком; кредити із граничним ризиком; нетипові кредити (надані як виняток з правил).

Потрібно зауважити, що якість застосування будь яких методів залежить насамперед від ведення політики держави та заходів щодо її реалізації, а це в свою чергу, впливає на ефективність запровадження методів управління.

У той же час, предметом досконального аналізу для американських комерційних банків слугують чинники, які сформувалися під впливом несприятливих економічних умов, тобто група чинників, незалежна від діяльності банку: недосконалий менеджмент, неадекватний первісний капітал фірми, високий рівень фінансового коефіцієнта і коефіцієнта поточних витрат, високі темпи росту реалізованої продукції, конкуренція, економічний спад.

Зарубіжній банківській системі характерні такі методи управління ризиком, як продаж кредитів, сек'юритизація, скоринг, використання послуг колекторних фірм та кредитних бюро.

Серед вищезгаданих методів у зарубіжній практиці значне місце займає сек'юритизація – тобто продаж банками своїх кредитних вкладень. Здійснивши оцінку кредитного портфеля, банк може передавати певну частку наданих кредитів іншим інвесторам. У США, наприклад, цим займається Трастова корпорація з регулювання. Застосування цього методу дає можливість банкам вирішити проблему з ризикованими активами.

Слід зазначити, що основою процесів сек'юритизації, що починають проводитися в Україні, є іпотечні кредити, але все ж таки вони не набирають значних обсягів. Основними причинами є відсутність законодавчого регулювання процесів сек'юритизації, відносно високі фінансові витрати на організацію операції, та потреба в достатньому обсягу однорідних кредитів.

Отже, зважаючи на досвід зарубіжного практичного застосування, для українських банків механізм сек'юритизації в найближчому майбутньому може стати одним з найбільш ефективних щодо управління ризиками кредитного портфелю, а також отримання додаткового прибутку, але для цього потрібно зробити деякі зміни в існуючому українському законодавстві.

Використання українськими банками зарубіжного досвіду в удосконаленні управління активами в контексті кредитного ризику повинно йти шляхом створення механізму розподілу кредитних ризиків, дія якого полягає в страхуванні від імовірних, небажаних відхилень фактичних результатів від прогнозованих за допомогою таких фінансових інструментів, як кредитні деривативи, емісія цінних паперів, сек'юритизація активів, реструктуризація кредитних портфелів.



Формування резерву під кредитні ризики розглядається як один з найважливіших способів підвищення надійності комерційних банків. Створення резерву під кредитні ризики це визнання витрат, що спричинені погіршення якості кредитного портфеля банку.

В деяких країнах (США, Франція, Німеччина) банкам дозволено знижувати обсяг резервів на рахунках у центральному банку до нуля (але не нижче) у певні дні. В інших країнах (наприклад, у Мексиці) резервні вимоги характеризуються більшою гнучкістю: банки мають усереднювати резерви щодо нуля. При цьому від'ємний залишок на рахунках в центральному банку забезпечується цінними паперами.

Ще один метод мінімізації кредитного ризику, який використовується банками та вимагає достовірної інформації про позичальника – скоринг. Наочним прикладом суб'єктивного способу визначення кредитного ризику є рейтингова оцінка кредитоспроможності позичальника. З огляду на гостру конкуренцію між банками постало питання й про можливість прийняття рішення відносно видачі кредиту в мінімальні строки, що вимагає від кредитних установ оптимізувати свої системи аналізу анкетних даних потенційного позичальника. Одним із можливих варіантів виходу із ситуації, є розробка скорингової моделі, що досить поширена в зарубіжній практиці. Як свідчить досвід західних країн, після введення в роботу скорингових моделей обсяги «поганих» боргів скоротилися на 15-20% у порівнянні з ручною обробкою даних. Утім досвід російських фінансистів не такий оптимістичний. За різними оцінками, відсоток «неповернень» складає від 10 до 20%. У Росії стрімкий розвиток скорингової оцінки потенційних позичальників при наданні споживчих кредитів, призвів до появи посередницьких фірм, які допомагають позичальникам добирати прохідні відповіді до запитання анкет, а також до хвилі шахрайств.

На жаль, у даний час в Україні відсутня якісна статистична база даних по позичальниках, дотепер не діють кредитні бюро. Найбільш можливо у нашій державі може бути створення спеціалізованих фірм, що за відповідну плату надають необхідну інформацію, в т.ч. конфіденційну.

Таким чином, проблема управління ризиками за своєю значимістю і актуальності є однією з ключових для вирішення завдання щодо забезпечення надійності функціонування не тільки окремих учасників ринку, а й банківської системи в цілому.

Наприкінці зауважимо, що результативність управління кредитними ризиками в банківському секторі економіки України повинна ґрунтуватися, насамперед, на інституціональних принципах організації банківської справи. Використання досвіду іноземних банків дозволить уникнути помилок в оцінці й управлінні кредитним ризиком, створить умови для формування нових організаційних структур (кредитних бюро, рейтингових агентств), які сприяють оптимізації управління системою кредитних ризиків, що буде стимулювати інвесторів розділяти банківські ризики, але, разом з тим, дозволить одержувати їм значний прибуток.

РОГАЧ В.В.,  
студентка 2 курсу  
спеціальності «Державний фінансовий контроль»  
БРИТАНСЬКА Н.Н., науковий керівник  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Міжбюджетні відносини – це система фінансових відносин, які формуються між державою, АРК, місцевим самоврядуванням в процесі забезпечення ресурсами відповідних бюджетів для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України.

Визначення правових норм щодо забезпечення відповідності між повноваженням на здійснення видатків з місцевих бюджетів та бюджетними ресурсами, що мають забезпечувати виконання цих повноважень є і нашою актуальністю теми. Недосконалість інституційної правової бази регулювання міжбюджетних відносин мали місце протягом останніх років.

Потрібно дослідити особливості розвитку міжбюджетних відносин та виявити проблеми сучасної системи міжбюджетних відносин.

Проблема реформування системи міжбюджетних відносин є предметом постійних наукових досліджень теоретиків та розробок практиків. Найбільший внесок зробили такі науковці: В.В.Зайчикова, І.О.Луніноя, С.В. Слухай, О.О.Сунцова, О.А.Музика – Стефанчук.

Поштовхом реформування в Україні міжбюджетних відносин стало закріплення в Конституції права територіальних громад вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.[ 2.]

Прослідкуємо процес реформування системи міжбюджетних відносин у зарубіжних країнах, де існують три основні моделі бюджетних систем. Щодо реформування міжбюджетних відносин в Росії, то у 1998 році уряд прийняв «Концепцію реформування міжбюджетних відносин у Російській Федерації у 1999 - 2001 роках» [1.]

У Польщі реформування міжбюджетних відносин відбувалось комплексно і почалось у 1998 році з прийняттям закону «Про місцеве самоврядування».

Місцеві бюджети туреччини не одержують трансфертів, але й рівень їх доходів дуже низький (3%ВВП). Швеція відрізняється високим рівнем доходів(21,4%ВВП). У Франції ступінь залежності місцевої влади від властей вищого рівня прямо пропорційний величині трансфертів.

Досвід міжбюджетних відносин у Канаді свідчить про доцільність використання трансфертної політики з урахуванням специфіки ситуації: в умовах економічних труднощів можлива більша централізація коштів.

У Великобританії завданням місцевих органів влади є ефективне використання коштів, обсяг яких встановлено центральним урядом. Після введення податку на душу використовуються нові інструменти обмеження місцевих витрат.

Міжбюджетні відносини у Швейцарії визначаються як набір фінансових інструментів та програм фінансового вирівнювання між Конфедерацією та кантонами – територіальними одиницями цієї країни та між самими кантонами. В Швейцарії був розроблений проект нової системи фінансового вирівнювання, основними елементами якої стали: чіткий розподіл повноважень щодо здійснення видатків між Конфедерацією та кантонами і розширення міжкантонального співробітництва.[3]

Висновок: Аналіз досвіду зарубіжних країн у сфері міжбюджетних відносин свідчить, що головним принципом їх організації цих відносин повинен стати принцип субсидіарності. Позитивним є те, що цей принцип визначається Бюджетним кодексом України. Підсумовуючи можемо сказати, що кожна держава відрізняється своїм фінансовим становищем та своїм бюджетним складом.

Література :

1. Романенко, Ковальчук. «Фінанси» - 2009 р.ст 39.
2. Вахненко Т.П. «Реформування системи міжбюджетних відносин в Україні» -2009р.. - №3. – ст.3 -5.
3. Фещенко Л.В., Проноза П.В., «Бюджетна система України» : - Навч. посібник,2009р.440с.

СОКРУТЕНКО О.-А.Е.,  
студент ІV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
Донецького національного університету

## ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Динамічні процеси формування ринкових відносин у всіх сферах господарської діяльності, включаючи зовнішньоекономічні операції, потребують осмислення й оцінки всіх змін, що відбуваються під час становлення національних грошової і валютної систем у контексті розвитку світового господарства та подальшої інтеграції у нього економіки України [1, с.1].

Вивченню теоретичних, методологічних засад, прикладних аспектів проблем валютних систем, валютних ринків, аспектів реалізації валютної політики держави як невід'ємної складової її грошово-кредитної політики присвячені наукові праці відомих зарубіжних учених: Дж. Вільямсона, М. Голдстайна, Д. Діллона, М. Домбровські, Дж. М. Кейнса, Х. Колера, Л. Красавіної, П. Кругмана, П. Масона, Ф. Мишкіна, М. Мусси, А. Наговіцина, І. Носкової, М. Пебро, П. Самуельсона, Р. Солоу, С. Фішера, М. Фрідмана, Е. Хансена та інших.

У вітчизняній економічній літературі ці проблеми відображені у працях відомих українських науковців та практиків: О. Береславської, С. Боринця, З. Васильченко, О. Васюренка, А. Вожжова, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, О. Дзюблюка, Л. Дмитриченко, С. Корабліна, В. Лисицького, О. Лупіна, І. Лютого, М. Макаренка, С. Михайличенка, А. Мороза, О. Петрика, Л. Примостки, М. Савлука, І. Сала, П. Сенища, О. Сохацької, В. Стельмаха, С. Циганова, А. Шаповалова, С. Яременка та інших.

Останнім часом захищено дисертаційні дослідження з питань регулювання валютного курсу в Україні в умовах глобалізації (Я.В. Белінська), розробки механізмів реалізації валютної політики в Україні (Ф.О.Журавка), системи моделей динаміки валютних курсів (І.І.Стрельченко), з питань технічного аналізу на міжнародному валютному ринку (І. В. Роговська-Іщук), управління валютними ризиками (В.С. Асаулко, Л.В.Рєпа), валютного контролю в системі економічних відносин (М.Г.Перебийніс) тощо.

Проте в нестабільних умовах трансформаційного періоду із притаманними йому особливостями впливу тих інституційних зрушень, які позначаються як на всій економічній системі, так і на організації валютних відносин суб'єктів ринку, постійний моніторинг валютного ринку, аналіз змін, що відбуваються, тенденцій розвитку валютного ринку України в умовах євроінтеграційних процесів набувають особливої значущості.

Мета дослідження – проаналізувати сучасний стан і перспективи розвитку валютного ринку України.

У процесі оптимізації валютної структури міжнародних резервів Національного банку України ключову роль відіграють відповідні чинники, а саме: місце іноземної валюти у системі міжнародних розрахунків країни; сальдо поточного рахунку платіжного балансу; частка країни-партнера у загальному обсязі зовнішньоторговельної діяльності України; інтервенційна іноземна валюта [1, с.18].

Опрацьований фактологічний матеріал щодо функціонування валютного ринку України, за показниками НБУ та Міністерства фінансів України станом на початок жовтня 2011р. [2,3], демонструє певну специфіку.

Так, курс продажу євро на міжбанківському ринку в Україні підвищився на 2,77% до 11,049 грн. Середній курс продажу наявної євровалюти – на 2,77% до 11,176 грн. Європейська валюта на світовому ринку подорожчала на 3,79%. Основною причиною зростання вартості євро, стала новина про те, що трійка кредиторів Греції практично дійшла згоди надати їй черговий кварталний кредитний транш. Підтримала валюту також новина про позитивне голосування парламенту Словаччини 13 жовтня за розширення повноважень фонду європейської стабільності (EFSF) [2].

Курс продажу безготівкового долара США в Україні підвищився на 0,24% до 8,019 грн. НБУ чотири тижні підряд не виходили на міжбанківський ринок. Середній денний об'єм торгів доларами США на міжбанке складав 643,2 млн. доларів. Середній курс продажу наявного долара підвищився на 0,08% до 8,072 грн. Це є результатом того, що залишається високий попит населення на наявну валюту. Середній спрэд по наявних операціях з долларом США зиріс на 0,02% до 0,76%. Різниця між наявним і безготівковим курсом продажу американської валюти підвищилася на 1,3 копійок до 7,2 копійки. Цьому сприяє відміна обмежень на максимальний спрэд при проведенні валютообмінних операцій, а також інтерес бізнесу і населення до валюти на тлі девальваційних очікувань, які дещо зросли [2].

Курс продажу безготівкового рубля підвищився на 4,48% до 0,2591 грн. Середній курс продажу наявного рубля – на 3,74% до рівня 0,261 грн. Дорожчання російської валюти в Україні пов'язане із її зміцненням по відношенню до долара США на тлі оптимізму, що посилюється на світових фінансових ринках. Поліпшенню настроїв інвесторів сприяла помірно позитивна статистика по роздрібній торгівлі в США за вересень, а також голосування парламенту Словаччини за розширення повноважень фонду європейської стабільності (EFSF) [2].

Якщо проаналізувати динаміку зміни сальдо інтервенцій НБУ на валютному ринку за період з січня 2009г. по вересень 2010г., то можна побачити, що протягом 2010г. сальдо було позитивним, тобто НБУ викупляв надлишок пропозиції іноземної валюти. Дане перевищення пропозиції над попитом іноземної валюти є джерелом поповнення золотовалютних резервів НБУ. З березня 2010г. з/в резерви збільшилися на 10,5 млрд. дол. США. За зазначений вище період золотовалютні резерви НБУ в сукупності збільшилися на 3,1 млрд. дол. США, на 01.01.2009 – 31, 5 млрд. дол. США, на 01.10.2010 – 34,7 млрд. дол. США. НБУ із золотовалютних резервів на підтримку валютного курсу витратив валюту на суму 7 612 млн. дол. США. За період з січня 2009г. по вересень 2010г. усього витрачено 10 747 млн. дол. США – \$ 3 135 млн. на збільшення з/в резервів, а також 7 612 млн. дол. США - на підтримку валютного курсу. 12,05 млрд. дол. США зовнішніх запозичень було спрямовано на підтримку валютного курсу гривни і часткового збільшення золотовалютних резервів, тобто ці гроші вже витрачені – борги вирости, а ознак фундаментальної стабільності досьогодні немає. Не дивлячись на те, що в літніх місяця продаж валюти був практично рівний покупці валюти, у вересні населенням було куплено валюти на суму 2,9 млрд. дол. США, а продано – 1,3 млрд. дол. США, негативне сальдо склало 1,6 млрд. дол. США. За період з січня 2009г. по вересень 2010г. населення більше купило, чим продало валюти на загальну суму 12,5 млрд. дол. США. Це свідчить про те, що обсяги наявного долара в грошовому обороті тільки збільшуються, а також про те, що довіра до національної валюти не поновлюється [3].

Аналіз загального стану валютного ринку України у вересні 2011 р. дозволяє зробити певні висновки. У вересні надходження іноземної валюти від нерезидентів перевищили платежі на їх користь на 617 млн. дол. США (у еквіваленті). Одночасно на тлі сезонних чинників спостерігалось підвищення внутрішнього попиту на іноземну валюту, який опинився більшим ніж пропозиція. За таких умов чистий попит на іноземну валюту нівелювався курсовими коливаннями гривні і валютними інтервенціями Національного банку України. Їх негативне сальдо за місяць перевищило 1,9 млрд. дол. США. Протягом місяця ринковий курс гривни щодо долара США по безготівкових операціях знизився на 0,02% - до 7,9985 грн./дол. США, а по операціях з продажу наявних доларів США - на 0,23% - до 8,0407 грн./дол. США. По офіційному курсу гривня знецінилася щодо долара США на 0,03% - до 7,9727 грн./дол. США, а щодо російського рубля і євро зміцнилася на 9,45% і 5,44% - до 2,5012 грн./10 рублів і 10,85,48 грн./євро відповідно [3].

Перспективами розвитку валютного ринку України є наступні.

Зростання вартості наявного долара в Україні може декілька припинитися. Середній курс продажу наявного долара США в Україні в знаходитиметься в діапазоні 8,069–8,075 грн. [5].

Позитивні підсумки засідання міністрів фінансів G20 можуть відбитись на світових фінансових ринках, зокрема, на вартості євро, який може показати черговий локальний максимум. Певний вплив на євровалюту надаватиме макроекономічна статистика із США, зокрема, позитивні дані з ринку житла і по промисловому виробництву за вересень-жовтень. Стримати зростання європейської валюти може публікація індексів ділової активності Німеччини. Середній курс продажу наявного євро в Україні в цьому випадку знаходитиметься у межах 10,94–11,36 грн. [5].

Не виключено подальше зростання рубля по відношенню до долара і гривні. Деякі корективи в динаміку рубля можуть внести макроекономічні дані по США, які, як очікується, вийдуть помірно позитивними. Дещо стримати зростання вартості російської валюти можуть дані по діловій активності в Германії за жовтень від інститутів ZEW і IFO, які можуть вийти гірше за попередні показники. Прогнозований діапазон коливання середнього курсу продажу наявного рубля в Україні на– 0,259–0,266 грн. [4].

Особливості функціонування валютного ринку України і регулювання ризику його суб'єктів зумовлені поглибленням ринкових відносин у країні і її інтеграцією у світове економічне співтовариство. Основними

економічними факторами валютного ризику в Україні є велика залежність її економіки від експорту і низька його диверсифікованість; неоднозначний вплив зміни співвідношення між експортом і імпортом на рух валютного курсу гривні; збільшення частки запозичень на зовнішніх ринках недержавного сектора економіки; зростання грошової маси в обігу, наявність інфляції в країні та інші. Серед політичних факторів найбільш значимими є: політична нестабільність у суспільстві; неузгодженість бюджетно-фінансової політики між урядом і НБУ; неефективна, в ряді випадків, політика Національного банку України щодо проведення валютних інтервенцій [6, с.15].

#### Література:

1. Журавка Ф.О. Механізм реалізації валютної політики в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: спец.: 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит /Журавка Федір Олександрович.- Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”.- Суми, 2009.-27с.
2. Режим доступу до сайту: <http://www.bank.gov.ua/>
3. Режим доступу до сайту: <http://minfin.com.ua>
4. Режим доступу до сайту: <http://vkladchik.in.ua>
5. Режим доступу до сайту: <http://tristar.com.ua>
6. Репа Л.В. Управління валютним ризиком: політекономічний аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец.: 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки /Репа Лілія Володимирівна.- Донецький національний університет.-Донецьк, 2008.- 19с.

ТРОФІМЕНКО Я.Г.,  
студент II курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТОНКИХ Л.С., к.ф.-м.н.,  
професор кафедри математичних методів  
Маріупольського державного університету

### АНАЛІЗ НАРАХУВАННЯ ВІДСОТКІВ ПО ДЕПОЗИТАХ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» З КОНВЕРСІЄЮ ВАЛЮТИ ЗА 2009-2010 РОКИ

Актуальність теми дослідження обумовлена широким застосуванням кількісних методів фінансового аналізу у сфері фінансів і кредиту на етапах розробки умов контрактів, при фінансовому проектуванні, при порівнянні та виборі довгострокових інвестиційних проектів, при розрахунках в особистому страхуванні і др. Знання методів кількісного аналізу фінансових операцій, які використовуються в діяльності фінансистів, бухгалтерів, економістів, банкірів, необхідні при підготовці фахівців економічного профілю.

В даній роботі розглянуто різні способи нарахування процентів по кредитах, депозитам, з конверсією валюти та без неї, а також практичне застосування цих способів на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк» за 2009-2010 роки.

Розглянемо суміщення конверсії (обміну) валюти та нарощення простих відсотків, порівняємо результати від безпосереднього розміщення наявних грошових коштів в депозити або після попереднього обміну на іншу валюту. При цьому можливі 4 варіанти нарощення відсотків:

1. Без конверсії, в цьому випадку гривнева сума розміщується у вигляді гривневого депозиту, на який нараховуються відсотки за гривневою ставкою за формулою простих відсотків.
2. Без конверсії, коли валютні кошти розміщуються як валютний депозит, нарощення початкової суми проводиться по валютній ставці шляхом прямого застосування формули простих відсотків.
3. З конверсією, при цьому валютні кошти конвертуються в гривню, нарощення йде за гривневою ставкою, в кінці операції гривнева сума конвертується назад у вихідну валюту.
4. З конверсією, коли гривнева сума конвертується в яку-небудь конкретну валюту та інвестується у валютний депозит. Відсотки нараховуються по валютній ставці.

Нарощена сума в кінці операції знову конвертується у гривню.

Операції без конверсії не представляють складності. В операції нарощення з подвійною конверсією є два джерела доходу: нарахування відсотка і зміна обмінного курсу. Причому нарахування відсотка є безумовним джерелом (ставка фіксована, інфляцію не розглядаємо). Зміна обмінного курсу може як бути джерелом додаткового доходу, так і призводить до втрат. Зупинимося на двох варіантах, що передбачають подвійну конверсію (варіанти 3 і 4).

Таблиця 1

Курс валют, 2009-2010

Дата	Долар		Євро	
	Купівля	Продаж	Купівля	Продаж
01.01.09	7,7	8,5	10,5	12,0

31.12.09	7,98	8,08	10,35	11,7
01.01.10	7,98	8,08	10,35	11,7
31.12.10	7,95	8,0	10,45	10,8

Таблиця 2

Ставки по депозитах ПАТ КБ «Приватбанк», %

Дата	Долар	Євро	Гривня
01.01.09	11,5	11,5	18,0
01.01.10	13,0	13,0	22,0

Розглянемо варіант: ВАЛЮТА=&gt;ГРИВНЯ=&gt;ГРИВНЯ=&gt;ВАЛЮТА.

Прибутковість операції дорівнює:

$$i_e = (1+ni)/kn - 1/n, \quad (1)$$

де  $k=K_1/K_0$  - темп зростання валютного курсу за період операції,  $K_0$  - курс обміну валюти на початку операції,  $K_1$  - курс обміну валюти на кінець операції,  $n$  - строк депозиту. З формули (1) випливає, що зі збільшенням  $k$  прибутковість  $i_e$ , падає.

Т.я.  $n=1$ , то  $i_e = (1+i)/k - 1$ 

Розглянемо варіант: ГРИВНЯ=&gt;ВАЛЮТА=&gt;ВАЛЮТА=&gt;ГРИВНЯ.

$$i_e = k(1+nj) - 1/n, \quad (2)$$

Залежність показника ефективності  $i_e$  від  $k$  лінійна.Так як  $n=1$  (один рік), то  $i_e = k(1+j) - 1$ .

Проведемо аналіз нарахування відсотків за 2009 рік:

Розглянемо конверсію валюти:

1) ЄВРО=&gt;ГРИВНЯ=&gt;ГРИВНЯ=&gt;ЄВРО

Базова процентна ставка в гривні складає 18% ( $i = 0,18$ ). Розглянутий період - 1 рік ( $n = 1$ ), тому відповідно до формули:

$$i_e = (K_0/K_1 * (1+ni) - 1)/n = 1/k * (1+ni)/n - 1/n,$$

та  $k=K_1/K_0$ , де  $K_1$ -курс продажу євро на кінець періоду,  $K_0$  - курс купівлі євро на початок періоду. $k = 11,70 / 10,5 = 1,114$ . Слід зазначити, що  $i_e = 1,18 / 1,114 - 1 = 1,059 - 1 = 0,059$  або 5,9%.

2) ДОЛАР=&gt;ГРИВНЯ=&gt;ГРИВНЯ=&gt;ДОЛАР

 $k=K_1/K_0$ , де  $K_1$ -курс продажу долара на кінець періоду,  $K_0$  - курс купівлі долара на початок періоду. $k=8,08/7,7=1,049$ , тоді  $i_e=1,18/1,049-1=0,124$  або 12,4%.

3) ГРИВНЯ=&gt;ЄВРО=&gt;ЄВРО=&gt;ГРИВНЯ

 $k=K_1/K_0$ ,  $K_0$ -курс продажу євро на початку періоду,  $K_1$ -курс купівлі євро в кінці періоду, отже, $k=10,35/12,0=0,86$ , отже  $i_e = 0,86 * 1,115 - 1 = -0,04$  або -4,1% (операція збиткова).

4) ГРИВНЯ=&gt;ДОЛАР=&gt;ДОЛАР=&gt;ГРИВНЯ

 $k=K_1/K_0$ , де  $K_0$ -курс продажу долара на початку періоду,  $K_1$ -курс купівлі долара в кінці періоду,отже:  $k = 7,98/8,5 = 0,94$ ,  $i_e=0,94 * 1,115 - 1 = 0,048$  або 4,8%.

Проведемо аналіз нарахування відсотків за 2010 рік:

Аналогічно:

1) ЄВРО=>ГРИВНЯ=>ГРИВНЯ=>ЄВРО,  $k=10,80/10,35=1,04$ , отже  $i_e=1,22/1,04-1=0,17$  або 17%;2) ДОЛАР=>ГРИВНЯ=>ГРИВНЯ=>ДОЛАР,  $k=8,0/7,98=1,002$ , отже  $i_e=1,22/1,002-1=0,22$  або 22 %;3) ГРИВНЯ=>ЄВРО=>ЄВРО=>ГРИВНЯ,  $k=10,45/11,70=0,89$ , отже  $i_e=0,89*(1+0,13)-1=0,0057$  або 0,57%;4) ГРИВНЯ=>ДОЛАР=>ДОЛАР=>ГРИВНЯ,  $k=7,95/8,08=0,98$ , отже  $i_e=0,98*(1+0,13)-1=0,107$  або 10,7%.

Таблиця 3

Ефективність відсоткових ставок

Валюта	Ефективність, %	
	2009	2010
Гривня=>Євро=>Євро=>Гривня		
Долар=>Гривня=>Гривня=>Долар	12,4	22,0
Євро=>Гривня=>Гривня=>Євро	5,9	13,0
Євро	11,5	13,0
Гривня=>Долар=>Долар=>Гривня	4,8	10,7

Узагальнюючи аналітичні дані можна відзначити наступне, що 2009 рік, був роком найбільш вигідним зберіганням грошових коштів у національній валюті. Не змінилася тенденція і в 2010 році. Для бажаючих також можна використовувати конверсійний варіант: ГРИВНЯ=>ДОЛАР=>ДОЛАР=>ГРИВНЯ.

В обох аналізованих періодах цей найбільш ефективний. Аналізуючи конвертацію 2009-2010 років, слід зазначити, що валюта в 2010 році найбільш стабільна. Крім того, стабільним протягом всього аналітичного періоду є конверсійний варіант: ДОЛАР=>ГРИВНЯ=>ГРИВНЯ=>ДОЛАР.

Таким чином, можна вважати, що 2010 рік був більш стабільним, ніж 2009 рік на валютному ринку країни.

Література:

1. Капитоненко В.В. Финансовая математика и ее приложения/В.В. Капитоненко.-М.:Издательство ПРИОР”, 1998.- 139с.
2. Красс М.С. Математика для экономистов:[Уч. пособие]/М.С.Красс,Б.П.Чупрынов.-СПб.:Питер, 2009.- 464с.
3. Трофіменко Я.Г.Дебют: Збірник тез доповідей студентів економіко-правового факультету у Декаді студентської науки-2010.-Маріуполь, 2011. -348с.

ФІЛАТОВА Т.В.,  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Донецького університету економіки та права

### ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах трансформації економічної системи та інтеграції її у систему міжнародних економічних відносин актуальним стає питання посилення експортного потенціалу країни, що потребує високих темпів розвитку експортоорієнтованих підприємств. Передумовою прискореного розвитку стає ефективне використання прибутку та розробка стратегії капіталізації експортоорієнтованих підприємств.

Капіталізація експортоорієнтованих підприємств передбачає активне залучення фінансових ресурсів та їх перерозподіл з метою інвестування у реальні активи підприємства. Формування ефективної фінансової політики на підприємстві дозволить оптимізувати структуру капіталу та знизити рівень фінансових ризиків.

Однією з функцій фінансового менеджменту на підприємствах виступає управління своєчасним формуванням усіх видів фінансових ресурсів, а також систематичний пошук резервів накопичення фінансових ресурсів, особливо власних, для забезпечення належного фінансового стану і стійкої, стабільної роботи підприємства. Це передбачає стимулювання поповнення фінансових ресурсів, насамперед грошових коштів. У ролі фінансових стимулів можуть використовуватися проценти за кредити, ставки податків, податкові пільги, економічні штрафні санкції як антистимули та ін.

Управління розподілом та використанням усіх видів фінансових ресурсів полягає в управлінні розподілом та перерозподілом грошових надходжень, насамперед, виручки від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт). Здійснення цієї функції фінансовим менеджером потребує прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень щодо залучення вільних фінансових ресурсів для найефективніших вкладень.

У процесі планування, прогнозування та аналізу управління фінансовими ресурсами здійснюється розроблення фінансової стратегії, тактики і політики управління підприємством на перспективний період;

формування та ефективне використання фінансової бази фінансового управління діяльністю підприємства;

формування фінансових управлінських служб, які спроможні забезпечити прийняття і практичну реалізацію управлінських рішень у сфері фінансово-господарської діяльності підприємства;

всебічний аналіз фінансового стану підприємства та фінансових результатів його фінансово-господарської діяльності;

створення і практична реалізація дієвої системи стимулювання ефективних рішень у галузі фінансового управління підприємством;

планування та прогнозування фінансової діяльності підприємства за основними її напрямками;

ефективний контроль за реалізацією рішень у сфері управління фінансовою діяльністю підприємства.

Таким чином, розробка стратегії капіталізації експортоорієнтованих підприємств дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції та збільшити присутність українських підприємств на світовому ринку, що забезпечить приплив іноземної валюти у країну та дозволить вирівняти негативне торговельне сальдо.

Література:

1. Барановський О. Кредити для суверенітету України// Політика і час. -2005. -№7.с.30-35.
2. Карпенко Г.В. Досвід розвитку фондового ринку країн Європи та його використання в Україні // Фінанси України. – № 3. – 2007. – С 90-95.

3. Кутыркин А.Н., Савинова О.М., Рогачев С.В. Международные финансы: Учеб. пособ. – Донецк: ДИЭХП, 2002. – 138 с.
4. Лютий І.О., Міщенко С.В. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи // Фінанси України. – № 6. – 2007. – С 14-29.
5. Международные валютно-кредитные отношения: Учебн. пособие / Под ред. И.Я. Носковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. – 208 с.
6. Мировой рынок ссудных капиталов. Учеб. Пособие / Под ред. проф. Е.Ф.Жукова. – М.: Экономическое образование. 2002.

ЧЕПУРНИЙ А.П.,  
студент ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У країнах з ринковою економікою фондовий ринок заведено вважати головним індикатором економічного стану в країні. Події ж на вітчизняному фондовому ринку свідчать про те, що зв'язок між ним і розвитком економіки практично відсутній. Головним завданням, що повинен виконувати фондовий ринок, в першу чергу, є надання необхідного міжгалузевого перерозподілу інвестицій, а також максимальне стимулювання залучення інвестицій до підприємств. Розвиток ефективного ринку цінних паперів неможливий без активізації процесу соціально-економічних і політичних реформ.

Фондовий ринок є невід'ємним та важливим елементом фінансової системи ринкової економіки. Відтак, становлення ефективного та дієвого фондового ринку є важливим етапом завершення трансформації вітчизняної економіки. В Україні фондовий ринок формально існує вже понад 15 років, з часу прийняття Закону України «Про цінні папери та фондову біржу». Але процес інституційного становлення, набуття необхідних якісних параметрів ринку ще далеко не завершений. Економісти та політики аналізують проблеми розвитку вітчизняного фондового ринку, виявляють бар'єри, що перешкоджають цьому розвитку, шукають можливості, як переорієнтувати фондовий ринок на вирішення нових завдань у процесі економічного розвитку, розробляють заходи економічної політики, спрямовані на усунення перешкод формування високоефективного фондового ринку.

Оскільки темпи розвитку фондового ринку перевищують показники розвитку інших галузей економіки, то у разі виникнення будь-яких кризових явищ він першим буде реагувати на зміни. Таку ситуацію можна було спостерігати на фондовому ринку України у 2008 році. В цьому фінансовому сегменті Україна зазнала дещо менших збитків, ніж подібні сектори в розвинених країнах. Завдяки тому, що на той момент фондовий ринок не набрав достатньої ваги на ринку капіталів, він не відчув усіх потенційних наслідків кризи в повному обсязі. Різкий спад організованого ринку спричинений значним відтоком іноземного спекулятивного капіталу, який в кількісному вираженні становив близько 30 млрд. дол. США.

Інфраструктура фондового ринку представляє собою сукупність специфічних видів суб'єктів, взаємодіючих із приводу перетворення акумульованих фінансових ресурсів у фіктивний капітал і через нього в реальні інвестиційні потоки з метою нарощування продуктивного капіталу, розвитку процесів виробничого і невиробничого нагромадження, забезпечуючи зниження ступеня інвестиційного ризику.

Важливим елементом інфраструктури ринку цінних паперів є системи обліку прав власності на цінні папери і виконання угод. Ефективне функціонування ринку цінних паперів неможливе без налагоджених вищезазначених систем, бо вони забезпечують швидке і надійне підтвердження прав власності або переходу прав власності на цінні папери.

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій за перше півріччя 2011 р., зареєстровано наступними банківськими установами з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Кредит промбанк», ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку», ПАТ «Діви банк», ПАТ АКБ «Імексбанк», ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України», ПАТ КБ «Надра», ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ «Банк» Петрокоммерц-Україна », ПАТ« Родовід Банк », ПАТ АБ« Брокбізнесбанк », ПАТ «Марфін банк», ПАТ АБ «Укргазбанк», ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ КБ «Південкомбанк».

Комісією зареєстровано 99 випусків облігацій підприємств на суму 18,36 млрд. грн.

Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі на вторинному ринку становить 84,87% від загального обсягу біржових контрактів (договорів) протягом зазначеного періоду. Найбільшими за питомою вагою є КМФБ (35,85% від загального обсягу), УМФБ (33,25%) та ССФБ (29,59%).

Протягом січня - липня 2011 року порівняно з даними аналогічного періоду 2010 року обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився майже у 2,5 рази (або на 82,11 млрд. грн.) (січень - липень 2010 року - 54, 78 млрд. грн.).

Таблиця 1

**Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на торгівельних майданчиках у 2011 р., млн. грн.**

Період	Організатор торгівлі										Усього
	УФБ	МФБ	ПФТС	УМВБ	ННЕКС	ІФБ	МФБ	СПЕКТИВА	СФБ	УБ	
Січень	0,89	11,98	4 838,69	0,20	0,07	9,21	1,62	4 554,03	2,95	4 649,81	14 069,45
Лютий	0,63	195,98	5 866,21	0,19	16,45	8,34	3,31	5 661,99	2,59	7 201,02	18 956,70
Березень	0,70	530,11	7 214,94	0,21	0,12	21,86	256,01	7 908,98	6,32	7 630,02	23 569,28
Квітень	0,64	194,89	9 215,37	0,39	0,96	20,32	1,91	7 970,70	99,75	6 095,59	23 600,53
Травень	3,30	87,57	6 165,22	0,13	0,01	9,46	2,33	6 243,21	17,64	5 827,98	18 356,86
Червень	0,82	88,28	5 306,24	0,22	0,85	10,06	154,69	4 875,83	6,36	4 641,24	15 084,58
Липень	1,02	7,65	10 422,53	0,15	0,08	7,11	43,30	8 303,92	4,80	4 457,60	23 248,18
Усього	8,02	116,46	029,20	1,49	18,54	6,36	163,17	45 518,66	140,40	10 503,26	136 885,57
Ітома вага, %	<b>0,82</b>	<b>35,82</b>	<b>0,001</b>	<b>0,01</b>	<b>0,06</b>	<b>0,34</b>	<b>33,25</b>	<b>0,10</b>	<b>29,59</b>	<b>0,82</b>	100

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з:

- Державними облігаціями України - 52,51 млрд. грн. (38,36% від загального обсягу виконаних біржових контрактів (договорів) на організаторах торгівлі у січні - липні 2011 року);

- Акціями на суму 52,50 млрд. грн. (або 38,35%).

Серед проблем розвитку фондового ринку доцільно зазначити відсутність належної державної підтримки, оскільки роль держави полягає переважно у створенні зайвої регуляторної структури замість необхідного сприяння розвитку інвестиційної складової ринку цінних паперів. Стосовно проблем розвитку фондового ринку України, переважна їх більшість має організаційний характер. Однією з головних проблем розвитку фондового ринку є недосконалість законодавства у сфері регулювання діяльності на ринку цінних паперів, через що спостерігаються численні порушення прав інвесторів. Законодавча неврегульованість зумовлює низький рівень корпоративного управління в акціонерних товариствах та порушення у сфері реєстрації прав власності.

Відсутність розвинутої мережі інституційних інвесторів також негативно позначається на розвитку фондового ринку. Недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди, страхові компанії традиційно є найактивнішими учасниками фондових ринків розвинутих країн. В Україні ці інститути поки ще перебувають на початковому етапі свого розвитку і не мають значних ресурсів для інвестування в цінні папери.

## Література:

1. Бедіна Н.С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / Н.С. Бедіна // Економіка промисловості. - 2008. - №3. - С. 24-27.
2. Огородник В. Фондовий ринок України: аналіз проблем, особливостей та напрямів розвитку / В. Огородник // Економіст. - 2008. - №8. - С. 31-33.
3. Калач Г.М. Сучасні тенденції фінансової політики у сфері фондового ринку / Г.М. Калач // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №6(96). - С. 216-222.
4. Сазонець І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність / І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець. - К.: ЦУЛ, 2007 – 304с.
5. Румянцев, С. Ринок цінних паперів України: підсумки першого півріччя / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2009. – №37(579). – С. 30-31.
6. Перша Фондова Торгова Система / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com.ua>
7. Українська Фондова Біржа / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua>
8. Державний Комітет Цінних Паперів Фондового Ринку / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

ЧЕРЕДНИЧЕНКО О.Д.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

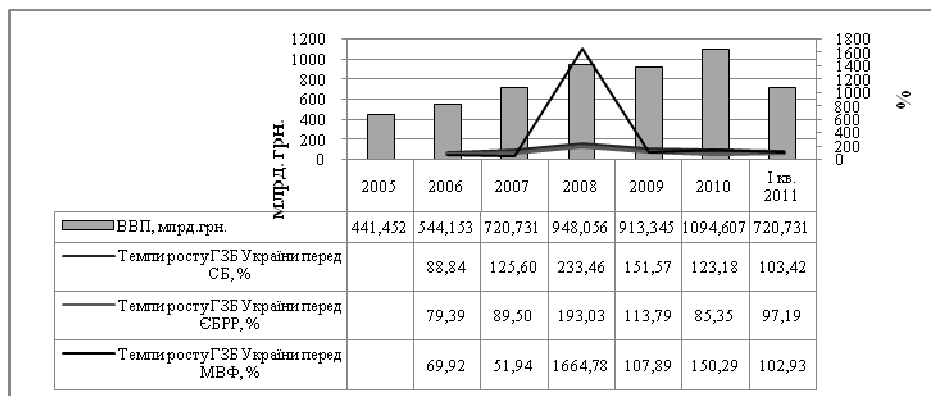
**СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ УКРАЇНИ ПЕРЕД  
МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ**

У період післякризового розвитку, коли стадію входження України в міжнародну фінансову систему можна вважати завершеною, потрібне вдосконалення механізмів міжнародного співробітництва. В їх основі



мають залишатися національні економічні інтереси, потреби подальшої ринкової трансформації, соціальні пріоритети. Ініціатором удосконалення цих взаємовідносин має бути українська сторона, що ставить перед Урядом вимогу чітко окреслити та обґрунтувати не лише оптимальні потреби у зовнішніх запозиченнях, а й пріоритетні сфери та необхідні умови ефективного їх використання.

Слід відзначити, що співробітництво України з міжнародними фінансово-кредитними установами (МФКУ) ґрунтується, в першу чергу, на кредитних відносинах, оскільки кредити від цих установ є важливою складовою всіх антикризових заходів українського уряду [1]. Проте питання надання країні наступної позики значно ускладнюється через достатньо високий рівень дефіциту державного бюджету та зовнішнього державного та гарантованого боргу, формування якого значною мірою обумовлено співробітництвом України з МФКУ (рис. 1)[3].

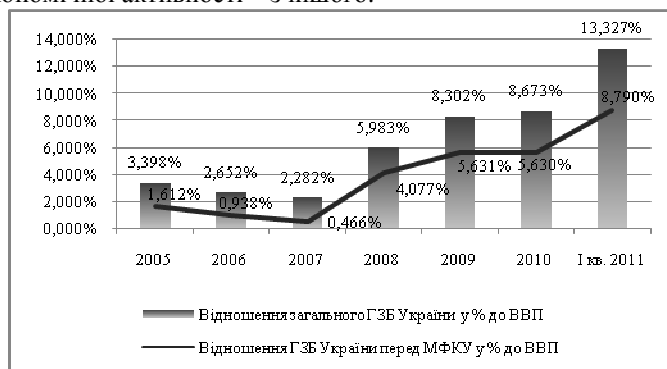


**Рис. 1. Темпи росту гарантованого зовнішнього боргу України перед МФКУ і динаміка ВВП**

На сьогоднішній момент гарантований зовнішній борг України росте значними темпами. Хоча в 2009 році спостерігалось скорочення темпів зростання боргу, але все одно у своєму фізичному обсязі гарантований борг перед МВФ, СБ та ЄБРР збільшувався, на той момент, коли фізичний обсяг ВВП знижувався. Але на кінець 2010 року рівень ВВП збільшився у порівнянні з 2008 роком на 15% та склав рекордне значення обсягу ВВП за 7 років, що розглядаються.

Незважаючи на активне позичкове фінансування української економіки в період економічного спаду, загалом рівень її боргового навантаження залишається порівняно невисоким. Так, в розвинених країнах відношення боргу до ВВП сягає 100-120%, тоді як в Україні відношення державного боргу до ВВП на кінець 2008 року складало 13,8 %, у 2009 році – 24,9%, а в 2010 – 29,6%. Прогнозне значення відношення державного боргу до ВВП на кінець 2011 року складе приблизно 30,09%. Проте, неефективне управління боргом спричинює тиск на сферу фінансів. Динаміка відношення зовнішнього гарантованого державного боргу до ВВП та зовнішньої гарантованої заборгованості України перед міжнародними фінансово-кредитними установами зображена на рис. 2[3].

Стосовно відношення зовнішнього гарантованого державного боргу до ВВП можна сказати, що на сьогоднішній момент він не перевищує 14%, хоча проблемним залишається те, що це значення сягає майже половини прогнозного відношення загального державного боргу до ВВП на кінець 2011 р. Загалом до 2007 року відношення зовнішнього гарантованого державного боргу до ВВП постійно зменшувалося за рахунок підтримки його на відносно стабільному рівні, з одного боку, та високих темпів економічного зростання – з іншого. Однак, починаючи з 2008 року, сума державного боргу та його відношення до ВВП зростає у зв'язку з розгортанням кризових явищ і, відповідно, зростанням потреб держави у запозиченнях, з одного боку, та у зв'язку з пригніченням економічної активності – з іншого.



**Рис. 2. Відношення гарантованого зовнішнього боргу України та гарантованого зовнішнього боргу перед МФКУ до ВВП**

В українській практиці великого поширення набув найменш ефективний спосіб фінансування боргу, коли нові запозичення спрямовуються на фінансування поточних витрат бюджету, включаючи й обслуговування наявного зовнішнього боргу. Цільове призначення зовнішніх запозичень обумовлюється як поточними потребами економіки і соціальної політики, так і стратегічними пріоритетами розбудови

економічного простору України. Оптимальне витрачання кредитів сприятиме стабілізації фінансової ситуації в Україні та виведенню її економіки з кризового стану. Стан реалізації проектів економічного і соціального розвитку України за підтримки міжнародних фінансових організацій свідчить про неефективне використання коштів іноземних позик, що залучалися для їх впровадження.

З характеристики цільових призначень запозичень з боку МФКУ, їх практичного використання та умов повернення впливають і наслідки від них на перспективу. Величезні суми, що позичають Україні міжнародні фінансові установи, призначені для використання на покриття дефіцитів платіжного балансу і державного бюджету країни, а також на консультативно-технічну допомогу. А це означає, що вони не працюють в економіці країни, її виробництві. Тому в такій формі кредити МФКУ є тягарем для економіки країни та приводять до непомірного росту зовнішньої заборгованості [2].

Крім проблем мобілізації ресурсів для обслуговування державного боргу, сьогодні в Україні гостро постає проблема відвернення зростання бюджетних видатків на обслуговування зовнішнього боргу внаслідок знецінення національної валюти. Одним з механізмів стримування наростання боргових виплат є посилення валютного регулювання. При такому регулюванні треба виходити з того, що в Україні попит на іноземну валюту великою мірою визначається намаганням населення зберегти вартість своїх заощаджень, заможних фізичних осіб – перевести капітали за кордон, а комерційних банків – заробити на падінні курсу гривні. З огляду на це, необхідно обмежити можливості банків щодо здійснення операцій за власний рахунок. Підстави для купівлі іноземної валюти доцільно обмежити виключно потребами проведення поточних операцій із зарубіжними партнерами. Слід також створити перешкоди для нелегального вивезення з України іноземної валюти.

Щоб послабити борговий тиск на бюджет і платіжний баланс, а також створити умови для економічного зростання, Україна повинна добиватися укладання з кредиторами угод про реструктуризацію боргу на умовах зменшення боргових виплат і обміну боргових зобов'язань держави на майнові активи. При цьому доцільно враховувати багатий світовий досвід щодо врегулювання зовнішньої заборгованості.

У процесі врегулювання зовнішньої заборгованості перед міжнародними фінансовими установами слід дотримуватися наступних положень:

- врегулювання зовнішньої заборгованості має проводитися системно, в межах загальної фінансової політики держави;
- стратегія управління зовнішнім державним боргом має орієнтуватися на структурне реформування економіки;
- необхідно, щоб управління було довгостроковим, стратегічним;
- існує потреба в реформуванні інституцій, відповідальних за управління зовнішнім боргом, застосуванні інструментів активного управління зовнішніми зобов'язаннями;
- необхідна диверсифікація джерел залучення коштів в економіку України з подальшим переміщенням акценту в бік інвестиційних ресурсів;
- кошти, залучені із зовнішніх фінансових джерел, слід розглядати не стільки з погляду їх обсягу, скільки з позиції їх ефективного використання;
- управління має бути спрямоване на збільшення терміну погашення заборгованості та скорочення витрат на обслуговування боргу, контролю за складанням рівномірного графіка обслуговування боргу;
- управління зовнішнім боргом та ймовірні подальші запозичення мають здійснюватися з урахуванням не лише потреб держави, а й її фінансової безпеки [1].

Існує необхідність врахування системної реакції економіки країни, постійного запровадження коригуючих сигналів й аналізу наступних відгуків системи. На підставі цього можна підвищити рівень управління зовнішнім державним боргом, більш ефективно використовувати переваги та можливості здійснення державою зовнішніх запозичень, оптимізувати структуру боргу, уникнути або пом'якшити негативний вплив, пов'язаний з його обслуговуванням.

#### Література:

1. Боринець С. Міжнародні валютно-фінансові відносини / С. Боринець. – К.: Знання, 2004. – 409с.
2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду (русифікована версія).[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.minfin.gov.ua/>

**СЕКЦІЯ  
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ  
РОЗВИТКУ**

АНДРУЩУК А.В.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
Маріупольського державного університету

**МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ КАПІТАЛУ В РЕАЛЬНІ ПРОЕКТИ**

У системі управління використанням капіталу в процесі реального інвестування оцінка ефективності інвестиційних проектів представляє собою один з найбільш відповідальних етапів. Від того, наскільки об'єктивно і всебічно проведена ця оцінка, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання, додатково генерований потік прибутку підприємства в майбутньому періоді. Ця об'єктивність і всебічність оцінки ефективності інвестиційних проектів в значній мірі визначається використанням сучасних методів її проведення.

Базові принципи і методичні підходи, які використовуються в сучасній практиці оцінки ефективності інвестування капіталу - реальні інвестиційні проекти. Основні з таких принципів полягають у наступному:

1. Оцінка ефективності реальних інвестиційних проектів повинна здійснюватися на основі зіставлення обсягу інвестиційних витрат, з одного боку, і сум і термінів повернення інвестованого капіталу, з іншого. Це загальний принцип формування системи оцінювальних показників ефективності, відповідно до якого результати будь-якої діяльності повинні бути зіставлені з витратами (застосованими ресурсами) на її здійснення. Стосовно до інвестиційної діяльності він реалізується шляхом зіставлення прямого і зворотного потоків інвестованого капіталу.

2. Оцінка обсягу інвестиційних витрат повинна охоплювати всю сукупність використовуваних ресурсів, пов'язаних з реалізацією проекту. У процесі оцінки повинні бути враховані всі прямі і непрямі витрати грошових коштів (власних і позикових), матеріальних і нематеріальних активів, трудових та інших видів ресурсів. Як показує сучасна практика в більшості випадків оцінка обсягу інвестиційних витрат капіталу не відображає непрямі витрати, пов'язані з підготовкою проекту до реалізації, формуванням необхідного обсягу інвестиційних ресурсів, контролем за реалізацією проекту і т.п. Це не дозволяє здійснювати зіставну оцінку ефективності інвестиційних проектів.

3. Оцінка повернення інвестованого капіталу повинна здійснюватися на основі показника "чистого грошового потоку". Цей показник формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань в процесі експлуатації інвестиційного проекту. При проведенні різних видів оцінки цей показник може розглядатися як середньорічний, так і диференційований по окремих періодах експлуатації інвестиційного проекту.

4. У процесі оцінки суми інвестиційних витрат капіталу і чистого грошового потоку повинні бути обов'язково приведені до теперішньої вартості.

На перший погляд здається, що інвестиційні витрати капіталу по відношенню до чистого грошового потоку завжди виражені в дійсній вартості, оскільки значно передують йому. У реальній практиці це не так - процес інвестування в більшості випадків здійснюється не одномоментно, а проходить ряд етапів. Тому, за винятком першого етапу, всі наступні суми інвестиційних витрат капіталу повинні приводитися до справжньої вартості (з диференціацією кожного наступного етапу інвестування). Точно так само повинна приводитися до справжньої вартості і сума чистого грошового потоку (по окремих етапах його формування).

5. Вибір дисконтної ставки в процесі приведення окремих показників до теперішньої вартості має бути диференційований для різних інвестиційних проектів. У процесі такої диференціації повинні бути враховані рівень ризику, ліквідності та інші індивідуальні характеристики реального інвестиційного проекту.

Чистий приведений доход дозволяє одержати найбільш узагальнену характеристику результату інвестування, тобто його кінцевий ефект в абсолютній сумі. Під чистим приведеним доходом розуміється різниця між приведеними до теперішньої вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестиційних витрат на його реалізацію. Сума чистого приведенного доходу по інвестиційному проекту = Сума чистого грошового потоку за весь період експлуатації інвестиційного проекту (якщо повний період експлуатації проекту визначити складно, його приймають в розрахунках в розмірі 5 років) - Сума інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту.

Характеризуючи показник «чистий приведений доход» слід зазначити, що він може бути використаний не тільки для порівняльної оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів, але і як критерій цілевизначності їх реалізації.

Інвестиційний проект, по якому показник чистого приведенного доходу є від'ємною величиною або дорівнює нулю, повинен бути відхилений, так як він не принесе підприємству додатковий прибуток на

вкладений капітал. Інвестиційні проекти з позитивним значенням показника чистого приведеного доходу дозволяють збільшити капітал підприємства та його ринкову вартість.

Індекс (коефіцієнт) дохідності також дозволяє співвіднести обсяг інвестиційних витрат з майбутнім чистим грошовим потоком за проектом.

Показник "індекс дохідності" також може бути використаний не тільки для порівняльної оцінки, але і в якості критеріального при прийнятті інвестиційного рішення про можливість реалізації проекту. Якщо значення індексу дохідності менше одиниці або дорівнює їй, інвестиційний проект повинен бути відкинтий у зв'язку з тим, що він не принесе додатковий дохід на інвестований капітал. Іншими словами, для реалізації можуть бути прийняті реальні інвестиційні проекти тільки із значенням показника індексу дохідності вище одиниці.

Індекс (коефіцієнт) рентабельності в процесі оцінки ефективності інвестиційного проекту може грати лише допоміжну роль, так як не дозволяє повною мірою оцінити весь поворотний грошовий потік за проектом (значну частину цього потоку становлять амортизаційні відрахування).

Показник "індекс рентабельності" дозволяє виокремити в сукупному чистому грошовому потоці найважливішу його складову - суму інвестиційного прибутку. Крім того, він дозволяє здійснити порівняльну оцінку рівня рентабельності інвестиційної та операційної діяльності (якщо інвестиційні ресурси сформовані за рахунок власних і позикових коштів, індекс рентабельності інвестицій порівнюється з коефіцієнтом рентабельності активів; якщо ж інвестиційні ресурси сформовані виключно за рахунок власних фінансових коштів, то базою порівняння виступає коефіцієнт рентабельності власного капіталу). Результати порівняння дозволяють визначити: чи дає можливість реалізація інвестиційного проекту підвищити загальний рівень ефективності операційної діяльності підприємства в майбутньому періоді або знизить його, що також є одним з критеріїв прийняття інвестиційного рішення.

Період окупності є одним з найбільш поширених і зрозумілих показників оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Показник «періоду окупності» використовується зазвичай для порівняльної оцінки ефективності проектів, але може бути прийнятий як критеріальний (у цьому випадку інвестиційні проекти з більш високим періодом окупності будуть підприємством відхилятися). Основним недоліком цього показника є те, що він не враховує ті обсяги чистого грошового потоку, який формується після періоду окупності інвестиційних витрат. Так, за інвестиційними проектами з тривалим терміном експлуатації після періоду їх окупності може бути отримана набагато більша сума чистого грошового потоку, ніж по інвестиційним проектам з коротким строком експлуатації (при аналогічному і навіть більш швидкому періоді окупності останніх).

Внутрішня ставка прибутковості є найбільш складним показником оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів. Вона характеризує рівень прибутковості конкретного інвестиційного проекту, який виражається дисконтною ставкою, за якою майбутня вартість чистого грошового потоку приводиться до теперішньої вартості інвестиційних витрат. Внутрішню ставку дохідності можна охарактеризувати і як дисконтну ставку, по якій чистий приведений дохід в процесі дисконтування буде приведений до нуля.

Показник внутрішньої ставки прибутковості прийнятний для порівняльної оцінки не тільки в рамках розглянутих інвестиційних проектів, але і в більш широкому діапазоні (наприклад, у порівнянні з коефіцієнтом рентабельності операційних активів, коефіцієнтом рентабельності власного капіталу, рівнем прибутковості з альтернативних видів інвестування - депозитними вкладками, придбання державних облігацій тощо). На кожному підприємстві може бути встановлений у якості цільового нормативу показник "мінімальна внутрішня ставка прибутковості" та інвестиційні проекти з більш низьким його значенням будуть автоматично відхилятися як невідповідні вимогам ефективності реального інвестування.

БАБИЧ О.С.,  
студент ОКР «Магістр»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
АВДАН О.Г., асистент кафедри менеджменту  
Маріупольського державного університету

## ІНВЕСТИЦІЇ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Все більше підприємців звертають увагу на ресторанний бізнес, як на сферу інвестицій. Справді – організація ресторанного бізнесу вимагає відносно невеликих початкових фінансових вкладень, і бізнес здається оманливе зрозумілим. Як і в будь-якому іншому бізнесі, у ресторанному бізнесі є свої тонкощі і специфіка, які необхідно знати, щоб мати успішний ресторанний бізнес.

Загальновідомо, що найбільші труднощі в організації ресторанного бізнесу виникають на самому початку, під час підготовки відкриття своєї кафе, ресторану, бару чи їдальні. Серед підприємств малого та середнього бізнесу найбільш популярний в інвесторів громадське харчування: численні кафе, бари, ресторани.

За останні 5 - 6 років бурхливий розвиток цієї сфери в Україні призвело до значного розширення ресторанного ринку і виникнення величезного попиту на фірми, діяльність яких пов'язана з громадським

харчуванням. Ресторанний бізнес належить до числа найбільш стабільних, а під час соціальних криз навіть збільшує свою прибутковість.

Професійними інвесторами зі сфери купівлі-продажу діючих закладів громадського харчування прийнято вважати підприємців, яким-небудь чином пов'язаних з ресторанним бізнесом. Зазвичай це або керівники, або компанії, які мають необхідні активи, спеціальний найманий менеджмент (керуючих, адміністраторів, арт-директорів, шеф-кухарів), або підприємці / організації, які діють на цьому ринку, але не мають власних закладів (в основному постачальники різної продукції). Усіх їх об'єднує одна риса - знання ресторанної специфіки. Цей момент продавець бізнесу повинен обов'язково враховувати, представляючи свою справу інвестору і в процесі переговорів про ціну. Однією з основних причин того, що професійні ресторатори з великим інтересом розглядають пропозиції з продажу діючих підприємств, є дефіцит вільних площ, придатних для організації точки елітного громадського харчування.

Вимоги зазвичай виглядають так:

- центр;
- перша лінія будинків;
- перший поверх;
- окремих хід;
- проїзна і людна вулиця;
- паркування (бажано);
- наявність всіх комунікацій (дозволена приєднана потужність 80 - 150 КВт, централізоване опалення, каналізація, гаряча / холодна вода)

Площа приміщення (як правило, від 100 кв. М) та умови користування ним (власність чи оренда) можуть бути різними. Треба відзначити, що професійні ресторатори віддають перевагу викупу приміщення або укладення довгострокової орендного договору. Сьогодні дефіцит хороших чи просто придатних площ поступово переходить в їх відсутність. Звичайно, професіоналу простіше самому відкрити новий ресторан, відразу заклавши в нього саме ті характеристики, які йому цікаві, але позначена вище проблема часто не дозволяє підприємцю так вчинити. При цьому, як правило, фінансові показники діяльності фірми розглядаються в другу чергу - професіонал, що працює на ринку не перший рік, здатний приблизно оцінити можливий грошовий потік, який в силах генерувати ресторан, який має певні якісні характеристики. Інвестор-професіонал здатний оптимізувати закупівлі, роботу персоналу, змінні витрати, витрати на рекламу, що в кінцевому рахунку, навіть при збереженні старої концепції, здатне значно збільшити прибуток.

Найважливішим етапом будь-якої угоди купівлі-продажу діючого бізнесу є визначення вартості. При оцінці ресторанів (оптимально використовувати дохідний метод або метод порівнюваних продажів), необхідно брати до уваги всі чинники, що мають відношення до роботи фірми. Основні з них, значимі як для професіоналів, так і для непрофесійних інвесторів, наведені нижче. Не буває однакових ресторанів - вони різняться концепцією, площею, величиною середнього рахунку і т. д.

Але всіх об'єднує потреба в якомога більшій кількості гостей. Кожен ресторатор, відкриваючи бізнес, прагне зайняти найбільш вигідне місце розташування щодо людних і проїзних вулиць міста. Гарне місце розташування - перша лінія будинків на проїзних і людних вулицях, у бізнесцентрі, на фудкорті великого торгового центру - саме по собі є додатковою конкурентною перевагою, оскільки дозволяє закладу отримати необхідну кількість гостей без застосування складних і дорогих рекламних інструментів.

З урахуванням дефіциту подібних площ на ринку це створює серйозну додаткову вартість бізнесу: при купівлі компанії, що працює на орендованих площах, інвестори згодні на збільшення строків окупності інвестицій до трьох років при середньому показнику в 1,5 - 2 роки. Варто відзначити, що виставлений на продаж цілком успішний ресторан, розташований у вигідному місці, буде коштувати дорожче бізнесу, що приносить рівноцінну прибуток, але відрізняється найгіршим місцем розташування. Велика прохідність практично гарантує стабільно високий дохід.

Якщо ресторан розташований в місці з низькими характеристиками прохідності та інтенсивності автотрафіка, необхідно оцінити кількість гостей, які відвідують заклад, так як для його збільшення доведеться проводити активну рекламну політику; новому господареві потрібно буде підтримувати або збільшувати вже наявний рекламний бюджет. Якщо ресторан, розташований в невідданому місці, ніяк не рекламується, то в переважній більшості випадків його вартість може знизитися на суму, приблизно рівну річному рекламному бюджету, типовому для закладу такого рівня - 15 - 150 тис. дол. Для продавців таких ресторанів головне - не знижувати рекламний бюджет під час пошуку інвестора. Якщо ресторан знаходиться в спальному районі, де існує певна специфіка організації роботи (знижені ціни, орієнтація на мешканців довколишніх будинків), потрібно враховувати, що попит на це підприємство буде значно нижче, ніж на таку ж, розташоване в центрі столиці.

Важливо також знати, що місце розташування всередині району не робить великого впливу на ліквідність ресторану, зате сам район впливає на мотивацію інвестора. Якщо ресторан знаходиться на орендованих площах і договір оренди не перевищує трьох років, то очікування інвесторів відповідають 1,5-річного терміну окупності вкладень. Якщо ресторан працює на власних площах, то вартість бізнесу (включаючи приміщення) повинна відповідати прибутку ресторану за 3 - 4 роки. Якщо ресторан займає приміщення на основі довгострокового договору оренди, то залежно від цього терміну, а також ставки оренди термін окупності

може очікуватися в межах від 1,5 до 3 років. Дана модель використовується, якщо бізнес оцінюється дохідним методом. При цьому приймається, що компанія не має проблем, здатних знизити вартість фірми. Іноді власники ресторанів збільшують ціну свого бізнесу, аргументуючи це якістю і художніми достоїнствами оформлення: стильним дизайном, дорогим ремонтом, ексклюзивними предметами інтер'єру, а також підведеними комунікаціями. Але такий підхід не ефективний, тому що мова йде про продаж вже діючого, налагодженого підприємства, що включає в себе всі зазначені складові. Якщо приміщення ресторану об'єктивно вимагає ремонту, переобладнання (мова не йде про явному перепрофілювання) чи інших істотних вкладень, вартість бізнесу знижується на суму, близьку до обсягу необхідних майбутніх інвестицій.

Література:

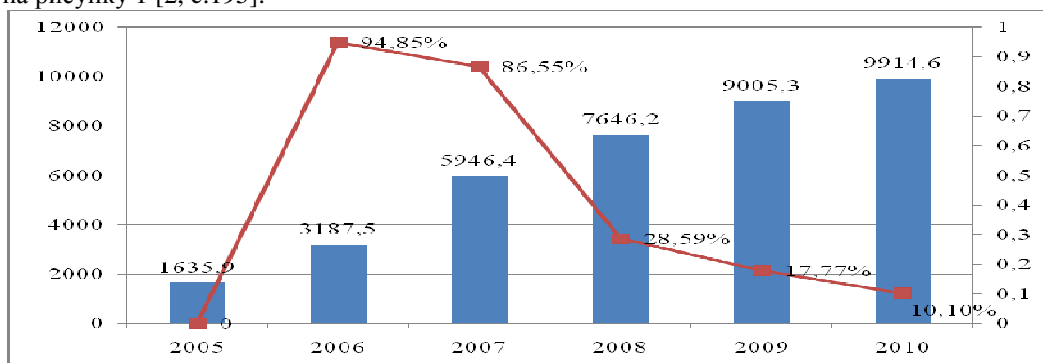
1. Аналіз інвестиційної привабливості міст і регіонів України / дослідження державного аналітичного центру «Інститут реформ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdo.com.ua>.
2. Балабанов И.Т. Экономика туризма: Учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Кожевникова М.К. Совершенствование механизма привлечения иностранных инвестиций на региональном уровне. [Електронний ресурс] / М.К.Кожевникова, О.Е.Кропотіна. – Режим доступу : <http://region.mcnp.ru>

БАТИЧКО Д.І.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОЦІНКА МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ КІПР

При вивченні міжнародних економічних зв'язків України з Республікою Кіпр особливу увагу варто приділити розгляду двосторонніх інвестиційних зв'язків цих держав, оскільки Кіпр є для України головною країною-інвестором та країною інвестування [1].

Розглянемо динаміку надходження прямих інвестицій з Кіпру до України за 2005-2010 роки, представлену на рисунку 1 [2, с.195].



**Рис. 1. Динаміка надходження прямих інвестицій до України з Республіки Кіпр (млн. дол. США)**

У 2010 р. обсяг прямих інвестицій з Кіпру до України склав 9914,6 млн. дол. США, що на 909,3 млн. або на 10,10% більше, ніж у 2009 р. Найбільші темпи приросту спостерігалися у 2006 р. (94,85%). Однак, починаючи з 2008 р. спостерігається уповільнення приросту обсягів прямих інвестицій, що пов'язано зі світовою фінансовою кризою та її наслідками. Якщо ж порівнювати показники 2010 р. з даними 2005 р. (1635,9 млн.), то обсяг інвестованих коштів в Україну збільшився на 506,06%. У 2010 р. основними сферами інвестування стали такі галузі, як промисловість – 2615,7 млн. дол. США з темпами приросту 16,36% та 463,85% порівняно з 2009 р. та 2005 р. відповідно; фінансова діяльність – 1976,7 млн., що на 2,51% менше, ніж у 2009 р., але на 1167,3% більше, ніж у 2005 р.; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 1945,9 млн. (приріст на 13,2% та 571,69%); торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 1304,8 млн. (14,4% та 259,25%) та будівництво – 664,8 млн. (12,58% та 558,22%). Саме завдяки припливу кіпрських інвестицій за останній рік на території України було створено понад 300 нових підприємств. Все це обумовлено стрімким розвитком україно-кіпрських відносин та підписанням низки міжнародних економічних угод, завдяки чому на сьогодні українська влада визначає Кіпр як основного стратегічного партнера України із залучення інвестицій.

Щодо аналізу надходження прямих інвестицій з України до Кіпру, то варто зазначити, що за даною сферою інвестування надано дуже мало інформації як статистичними джерелами України, так і Кіпру, що ускладнює дослідження структури та основних тенденцій інвестування з України до Республіки Кіпр. Отже, наведемо динаміку надходження прямих інвестицій до Кіпру з України за даними таблиці 1 [2, с.235].

Таблиця 1

## Динаміка та структура прямих інвестицій з України до Республіки Кіпр (млн. дол. США)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Базисний приріст
Кіпр	2,07	10,30	5825,53	5826,06	5778,52	6342,55	
Темпи приросту	-	397,83%	56474,44%	0,01%	-0,82%	9,76%	306540,23%
Фінансова діяльність	-	2,30	492,97	492,87	445,23	445,05	
Темпи приросту	-	-	21288,86%	-0,02%	-9,66%	-0,04%	19209,55%
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	*	*	0,17	0,81	0,82	0,77	
Темпи приросту	-	-	-	363,58%	1,49%	-6,45%	340,14%

Як видно з даних, наведених у таблиці, Державний комітет статистики надає інформацію лише за обсягами інвестицій до Кіпру загалом та за такими сферами, як фінансова діяльність та торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Таким чином, висновки можна зробити лише спираючись на ці дані.

Отже, у 2010 р. з України до Кіпру було інвестовано 6342,55 млн. дол. США, що на 9,76% більше, ніж у 2009 р., та на 306540,23%, ніж у 2005 р., тобто прямі інвестиції з України до Кіпру демонструють колосальні темпи приросту. Це пов'язано з тим, що хоча номінально з 2004 року Кіпр не є офшором, але його законодавство дозволяє українським компаніям виводити туди гроші і платити там податки за значно нижчими ставками, ніж в Україні. За даними Державної служби статистики України переважна частка українських інвестицій до Кіпру здійснюється резидентами, що зареєстровані за видом економічної діяльності "операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям". Щодо двох наведених галузей інвестування, то вони також показують великі темпи приросту порівняно з базисними роками, але навпаки негативні темпи у 2010 р. порівняно з 2009 р. Тому можна зробити припущення, що інвестування з України збільшилося у 2010 р. за іншими сферами господарювання.

Таким чином, можна зробити висновок, що на сьогодні Україна більше отримує інвестицій з Кіпру, ніж сама інвестує до його економіки. Однак, розглянувши темпи приросту інвестицій порівняно з 2005 р., варто зазначити, що обсяги інвестицій України до Кіпру збільшуються більш інтенсивно, ніж обсяги кіпрських інвестицій в економіку України.

Для постійного збільшення інвестування до Кіпру існує ряд причин, серед яких прозора і доступна судова система, розвинена комерційна інфраструктура і телекомунікаційна система, розвинена мережа агентств, що надають юридичні, фінансові та банківські послуги на найвищому світовому рівні. Кіпр має відкриту, вільну ринкову економіку, орієнтовану на сферу послуг. У країні практично не існує законодавчих обмежень щодо переміщення капіталу. Проста і зрозуміла податкова система Кіпру зі ставкою корпоративного податку в 10%, а також розгалужена мережа договорів про уникнення подвійного оподаткування з багатьма європейськими країнами посилюють позиції цієї країни як респектабельного європейського фінансового і ділового центру. Кіпрське податкове законодавство приведене у повну відповідність до норм Кодексу поведінки ЄС з питань оподаткування компаній і вимог Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD).

Кіпр створив всі умови для легального та респектабельного розвитку міжнародного бізнесу на своїй території. Сьогодні ця країна є повноправним членом ЄС (з 1 жовтня 2004 р.) і являє собою найбільший європейський корпоративний і фінансовий центр, що відрізняється, перш за все, такими рисами, як відповідальність і респектабельність. При цьому використання українськими бізнес-колами кіпрської холдингової або фінансової компанії як і раніше залишається надзвичайно вигідним для фінансового планування та податкової оптимізації.

Щодо України, то, на жаль, в нашому випадку, існує дуже багато причин, які кардинально стримують іноземних інвесторів і приток іноземних інвестицій. До таких причин можна віднести, насамперед, недосконале законодавство та політичну нестабільність в країні. За надійністю інвестування згідно різних оцінок, Україна займає 143 місце серед 170 країн світу. Тому в першу чергу постає питання про створення сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвесторів [2, с. 61].

Таким чином, розвиток двосторонніх економічних відносин із Кіпром як головним стратегічним партнером України в галузі інвестування є надзвичайно важливим для української економіки, про що свідчить підписання у 2011 р. урядами країн низки угод про економічне, соціальне, технічне та промислове співробітництво. Тому на сьогодні підписання нової угоди про розвиток інвестиційних відносин є дуже актуальним як для України, так і для Кіпру.

Література:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: статистичний збірник / [за ред. Л.М. Овденко]. – К.: Держкомстат України, 2011. – 65 с
2. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2009 році: статистичний збірник / [відп. за випуск А.О. Фризоренко]. – К.: Держкомстат України, 2010. – 256 с.
3. Беліма М. Регіональний розвиток України та прямі іноземні інвестиції / М. Беліма // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 12. – С. 29-32.

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

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК НА РІВЕНЬ ЇХ МІЖНАРОДНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Посилення трансформаційних процесів в системі сучасних економічних відносин, що викликані поглибленням інтернаціоналізації господарського життя та інтенсифікацією науково-технічного прогресу, породжує необхідність перегляду всього спектра вихідних методологічних постулатів, на принципах яких будується фундамент економічної теорії та її основні структурні конструкції. Це пов'язано, перш за все, із кардинальною зміною механізмів та чинників економічного розвитку суб'єктів економічних відносин, що, в свою чергу, призводить й до необхідності зміни методико-методологічного апарату аналізу господарських процесів.

Система сучасних економічних відносин як на макро, так і на міжнародному рівні характеризується процесом ускладнення причинно-наслідкових зв'язків, що тісно пов'язано із поглибленням інтернаціоналізації світового господарства. За цих умов, як зазначає А. Гальчинський, існуюча конструкція причинно-наслідкових детермінантів в багатьох аспектах втрачає адекватність сучасним суспільним трансформаціям. Це пов'язано з еволюцією моделі економічних зв'язків, а відтак – необхідністю враховувати, з одного боку, позачасову детермінованість подій, а з іншого – зворотність економічних процесів [1, с. 5-6]. Логічним продовженням наведеної тези є визначення наступних принципів методології економічного аналізу: 1. економічні процеси детермінуються системою складної взаємодії різнорівневих і різноякісних сил; 2. економічний процес може буди джерелом власного розвитку за рахунок наявності зворотних зв'язків; 3. можливість самозбуджувальності економічних процесів.

Зазначені принципи цілком відповідають тенденціям сучасного розвитку світової економіки та були враховані нами при дослідженні джерел, механізмів та форм розвитку процесів інтернаціоналізації та конкурентної боротьби. Виходячи з такого розуміння сутності економічних процесів, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність національної економіки є результатом взаємодії всіх суб'єктів економічних відносин, а тому формується в органічному поєднанні реалізації інтересів суб'єктів різних рівнів. Відтак, дослідження конкурентоспроможності повинно передбачати аналіз чинників, що впливають на конкурентоспроможність всіх рівнів за суб'єктами конкуренції: товару, господарюючого суб'єкта, галузі, національної економіки в цілому. При цьому, як зазначає Я. Жаліло, первинну ланку системи формування конкурентоспроможності становить конкурентоспроможність товару, адже товар є базовим предметом конкуренції, що опосередковує відтворювальний процес кожного підприємства і через який відбувається взаємодія суб'єктів ринку [2, с. 16]. В свою чергу, конкурентоспроможність підприємства полягає, перш за все, у його спроможності до адекватної модернізації та переорієнтації виробництва відповідно до життєвого циклу товару, тоді як конкурентоспроможність галузі і національної економіки орієнтовані на підтримання всього комплексу параметрів розвитку макроекономічної системи країни на рівні, що забезпечує стабільний й адекватний розвиток мікроекономічних структур.

Таке співвідношення концепцій конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі та національної економіки дозволяє зробити припущення, що підсумковим індикатором міжнародної конкурентоспроможності національного господарства виступає конкурентоспроможність його товару, що втілює в собі результат впливу всієї взаємопов'язаної сукупності детермінант розвитку підприємства, галузі й економіки в цілому. Відтак, визначити ступінь порівняльних переваг окремої країни можна шляхом порівняння обсягів та структури її експорту та імпорту. Таким чином, міжнародні товарні потоки, на нашу думку, слід розглядати не стільки як чинник конкурентоспроможності національних господарств, скільки як індикатор конкурентоспроможності, показник залучення економіки до системи міжнародного поділу праці. В цьому контексті, дослідження рівня конкурентоспроможності господарства слід проводити в двох аспектах: з одного боку, аналізуючи товарні потоки та їх детермінанти через призму структурних та кількісних показників, а з іншого – досліджуючи механізми впливу тих чи інших чинників на динаміку й структуру міжнародної торгівлі країни.

В основі оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності країни по певних товарних групах лежить аналіз структури та динаміки експортно-імпорتنних потоків. Методико-методологічним підґрунтям аналізу виступає формула індексу фактичних порівняльних переваг, запропонована Б. Балласою:

$$RCA_{ij} = (X_{ij} - I_{ij}) / \left[ T_{kj} \cdot \left( \frac{T_{iw}}{T_{kw}} \right) \right] \quad (1)$$



де  $X$  – обсяг експорту;  $I$  – обсяг імпорту;  $i$  – продукт (товарна група);  $j$  – країна;  $w$  – світ;  $T=(X+I)/2$

Позитивне значення індексу (1) демонструє наявність порівняльних переваг, негативне – їх відсутність. При цьому чим більше значення цього індексу, тим більшими є порівняльні переваги. Відтак, зазначений індекс можна застосовувати для порівняння міжнародної конкурентоспроможності різних товарів чи галузей національної економіки, для співставлення порівняльних переваг у виробництві окремого товару між кількома країнами, а також для оцінки конкурентоспроможності виробництва кількох видів продукції у різних країнах.

Для проведення комплексного аналізу міжнародної конкурентоспроможності національної економіки і доцільно розраховувати індикатор RCA в динаміці. Такий підхід дає змогу оцінити та спрогнозувати зміни конкурентних переваг окремих галузей (товарів або товарних груп), а також дозволяє спів ставити зміни у конкурентних перевагах із змінами в структурі експортних потоків. Характеризуючи структурні зміни в експорті доцільно застосовувати коефіцієнт структурних змін Гат'єва. Цей показник відображає ступінь змін зовнішньої торгівлі у динаміці, тобто на скільки процентних пунктів змінилася структура

$$K_{\text{Гат'єва}} = \sqrt{\frac{\sum (d_{i^2} - d_{i^0})^2}{\sum (d_{i^2} + d_{i^0})^2}} \quad (2)$$

де  $d$  – доля  $i$ -го товару в структурі товарного потоку у звітний або попередній період

Аналіз міжнародної конкурентоспроможності доцільно, на нашу думку, доповнити також аналізом міжнародної спеціалізації національної економіки. Для вирішення цієї задачі можна використати два показники – коефіцієнт внутрішньовидової міжнародної спеціалізації та показник експортної спеціалізації.

Розрахунок коефіцієнта внутрішньовидової міжнародної спеціалізації відбувається за наступною формулою:

$$K_{\text{ВМС}} = \frac{X_i - I_i}{X_i + I_i} \cdot 100 \quad \% \quad (3)$$

де  $X_i$  – обсяг експорту  $i$ -го товару;  $I_i$  – обсяг імпорту  $i$ -го товару. Зазначений коефіцієнт змінюється в межах від -100% до +100%. Відповідно, якщо він дорівнює +100% - країна є чистим експортером товару, якщо -100% - чистим імпортером. Логічним доповненням даного коефіцієнту є показник експортної спеціалізації, що розраховується із застосуванням наступної формули:

$$K_{\text{СПЕЦ}} = \frac{d_{ij}}{d_{iw}} = \frac{X_{ij}}{X_j} : \frac{X_{iw}}{X_w} \quad (4)$$

де  $d_{ij}$  – доля  $i$ -го товару в експорті  $j$ -ої країни, а  $d_{iw}$  – доля  $i$ -го товару в обсязі загальносвітового експорту. Відповідно, перевищення коефіцієнтом значення +1 є свідченням спеціалізації країни на виробництві даного товару. Якщо коефіцієнт менший за +1 – країна є чистим споживачем даного товару.

Кінцевою метою дослідження конкурентоспроможності є побудова економіко-математичної структурно-динамічної моделі, яка б відображала взаємозв'язок конкурентоспроможності експортних потоків по провідних товарних групах із рівнем інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки.

Таким чином, технологічна конкурентоспроможність національної економіки може бути забезпечена виключно за умови одночасного розвитку і внутрішніх джерел інноваційного розвитку, і трансферу технологій (ефект „доповнення”). Трансфер технологій можна вважати ефективним лише у випадку, коли він сприяє розвитку інноваційного простору в країні. В іншому випадку відбувається ефект заміщення чинників інноваційного розвитку, наприклад, коли активне залучення іноземного капіталу стримує інноваційний процес в державі й знижує рівень її технологічної конкурентоспроможності. Результатом цього може стати формування екзогенно залежної моделі господарювання. Перехід до ендогенно залежної моделі в цьому випадку може бути забезпечений лише за рахунок ефективної зовнішньоекономічної політики держави через механізм галузевої реструктуризації інвестиційних та товарних потоків з їх переорієнтацією на галузі вищих технологічних укладів.

Функціонально спрямованістю національної інноваційної системи є забезпечення реалізації інноваційного процесу, комплексного процесу створення, поширення та використання нового практичного засобу (нововведення) для нової або для поліпшення задоволення вже відомої потреби. Еволюція підходів до сутності і значення інновацій й, відповідно, до механізмів їх державного регулювання, тісно пов'язана з еволюцією розуміння сутності інноваційного процесу. Результатом переходу від лінійної моделі інноваційного процесу до моделі „виклику попиту” Д. Романа, потім до „сполученої моделі” Р. Росвелла, а потім до сучасної інтерактивної моделі стало формування концепції національної інноваційної системи, яка відповідно до інтерактивної моделі є найоптимальнішим середовищем стимулювання й координації інноваційного процесу. Слід зазначити, що інтерактивна модель відкриває можливості поглибленого аналізу інноваційного процесу з погляду зростання його інтегрованості та паралельності стадій, а також використання мережних взаємодій. Схематично інтерактивну (нелінійну) модель зображено в Додатку Е. Наведена схема певною мірою умовна, проте вона дає можливість установити низку концептуальних поглядів на організацію інноваційного процесу як на макро, так і на мікрорівні, визначає суб'єктів, чинники та завдання інноваційної діяльності.

Таким чином, інноваційний процес являє собою послідовність подій, направлених на створення, дифузії та впровадження у господарський обіг науково-технічних розробок, нових виробничих технологій та інших науково-технічних об'єктів інтелектуальної власності з метою їх комерціалізації. При цьому, як зазначає

В. Зянько, завдяки інтернаціоналізації світового господарства окремі ланки інноваційного процесу можуть бути реалізовані за межами контуру національної економіки через трансфер технологій, міграцію робочої сили й виробничу кооперацію [3]. Трансфер технологій виконує роль специфічного допоміжного засобу в процесах відтворення продуктивних сил. Інтернаціоналізація та ефективний трансфер технологій як реалізованих знань розширюють можливості науково-технологічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності окремих галузей, національних економік в цілому, регіонів, господарюючих суб'єктів. В сучасних умовах розвитку світового господарства і посилення впливу науково-технічного прогресу на всі сфери суспільних відносин відбувається перехід до якісно нового способу виробництва, функціонування якого засновано на інноваційній основі. Враховуючи інвестиційну природу інноваційної діяльності першочерговим завданням стає спрямування інвестиційного процесу в інноваційну сферу, що обумовлює потребу у формуванні відповідного організаційно-економічного механізму інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки. Таким механізмом є національна інноваційна система, яка, поєднуючи різні елементи державного, господарського та соціального комплексів, здатна забезпечити ефективну реалізацію інноваційного процесу в економіці. Формування НІС та активне її включення до глобальних економічних процесів, перш за все до світової торгівлі та міжнародних інвестиційних потоків, є ключовими факторами, що визначають економічний розвиток країни та її позиції в сучасній системі міжнародного поділу праці.

#### Література:

1. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія /О.Г.Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук.ред. О.Г.Білорус. – К.: КНЕУ.2001. – 733с.
2. Осадчая И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран/ И. Осадчая //МЭ и МО. – 2002 - №11. – с.3-14.
3. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие / А.Г. Мовсесян – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2001. – 316с.

БІЛОУСОВА О.,  
студентка IV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА МОДЕЛЬ УКРАЇНИ

З часу одержання незалежності уряд України намагається зацікавити іноземних інвесторів вкладати кошти у розвиток економіки. Проте, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародні експерти відзначають низький рівень інвестиційної привабливості України. Дуже важливо для нашої країни розробити та прийняти низку законів та законодавчих актів, які будуть регламентувати, направляти та контролювати інноваційно-інвестиційну діяльність, а саме поліпшення інвестиційного клімату держави. Тому дана тема потребує значної уваги та детального дослідження.

Інноваційно-інвестиційна діяльність – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для інвестицій взагалі й інвестицій в інновації, стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а також формування ринку інновацій та інвестицій [1].

Вплив держави на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності має здійснюватися шляхом застосування системи організаційно-інформаційних заходів та фінансової підтримки, а саме розробки нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності; розробки стратегічної програми розвитку; визначення оптимального рівня частки державної власності; формування реальних джерел фінансування науки, освіти та інших.

Стратегічною метою інноваційно-інвестиційної діяльності України повинно стати забезпечення позитивної економічної динаміки за рахунок використання комплексу «інвестиції-інновації», формування внутрішніх інноваційно-інвестиційних механізмів саморозвитку національної економіки.

На сьогодні, стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії. Так, останні офіційні статистичні дані свідчать про поступове зниження інноваційної активності підприємств в такій важливій галузі національної економіки, як промисловість (табл. 1).

Таблиця 1

#### Інноваційна активність промислових підприємств України [3]

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість підприємств, що займалися інноваційною								

діяльність: всього, од.	1470	1359	1193	1118	1472	1396	1370	1477
% від загальної кількості промислових підприємств	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13	12,8	13,8
Кількість підприємств, що впроваджували інновації: всього, од.	1120	958	810	999	1186	1160	1145	1219
% від загальної кількості промислових підприємств	11,5	10	8,2	10	11,5	10,8	10,7	11,5

В 2004-2006 рр. простежується динаміка зниження кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю в Україні. Порівняно з 2003 р. за 2004-2006 рр. в середньому кількість підприємств скоротилась на 246, що складає 2,8%, основною причиною є недосконала податкова політика, стосовно малих та середніх підприємств. В 2008-2009 рр. відсоток підприємств знову знизився, але вже в 2010 році динаміці кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, характерна позитивна тенденція.

Що стосовно підприємств, що впроваджують інновації, то чіткої тенденції зросту чи падіння кількості підприємств не просліджується. В 2006 р. порівняно з 2003 кількість скоротилась на 121 підприємства, головним чином через скорочення загальної кількості підприємств. В 2007-2010 рр. в динаміці спостерігається позитивна тенденція. В 2010 р. кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю в Україні прийняла максимальну позначку в 1219 підприємств, що є на 99 більше ніж на початку аналізованого періоду за рахунок посилення державної підтримки тим суб'єктам, які займаються інноваційною діяльністю.

Потрібно зазначити, що загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості щороку зростає. Так, протягом 2003-2008 років цей показник підвищився приблизно в 4 рази, а в 2009 році ця позначка значно погіршилась на 33% порівняно з 2008 р., що становить 4044,3 млн. дол., що є негативною тенденцією, яка чітко простежується на рис. 1. Вже в 2010 р. обсяги інвестування поступово зростають – порівняно з 2009 р. на 95,6 млн. дол., показник прогнозовано може досягнути докризового рівня в 2012-2014 рр.



Рис. 1 Обсяги фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за 2003-2010 роки, млн. дол. [2]

Якщо розглядати основні джерела фінансування інноваційної діяльності в промисловості протягом 2003-2010 років (рис. 2), то можна зробити висновок, що в Україні основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в промисловості були власні кошти підприємств. Їх частка в загальному обсязі фінансування у 2010 році становила приблизно 60%. Найвища частка власних коштів була у 2006 році, де становила 84,6%, а в 2007 р. частка становила 74%. Обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету протягом 2003-2005 років скорочувався, але вже в 2006-2008 рр. загальна сума витрат на інноваційну діяльність зросла в середньому 199 млн. грн.. Негативною тенденцією у 2009-2010 рр. в порівнянні з 2008 роком стало зменшення у два рази обсягів фінансування. Чіткої тенденції в динаміці фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів не просліджується, але в 2009 році був позитивний скачок у 13 разів в порівнянні з 2008 р., а в 2010 р. абсолютний приріст склав 898,8, що становить 37%, головним чином за рахунок посилення державної підтримки тим суб'єктам, які займаються інноваційною діяльністю.

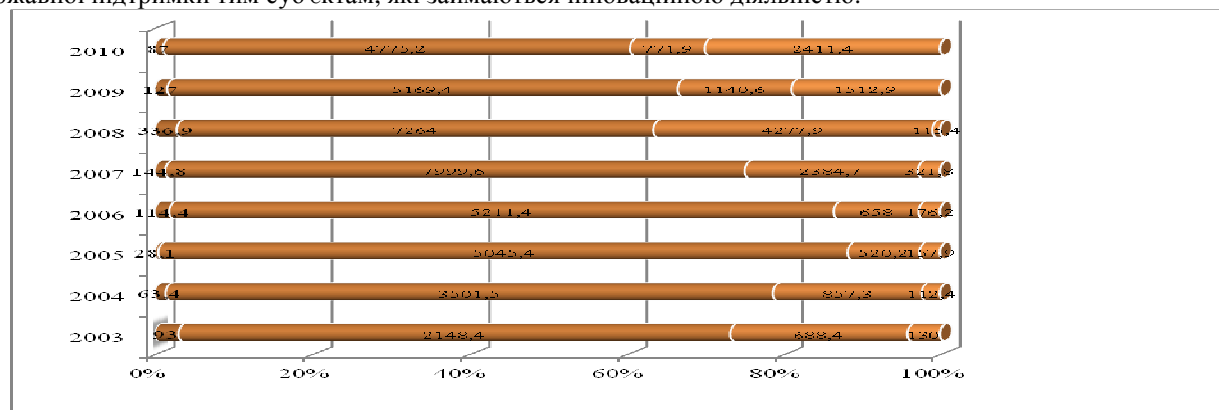


Рис. 2 Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2003-2010 рр. [2]

У сучасному світі якість управління інноваційними процесами стала визначальним фактором конкурентоспроможності національних економік. В Україні за 1995-2010 рр. спостерігається технологічне відставання від розвинених країн, і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки нашої країни, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зниження якості робочої сили. Причина цього у непослідовності проведення науково-технологічної та інноваційної політики, її низька ефективність.

Ефективність державної політики саме у сфері управління інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. У розвинутих країнах до 90% приросту валового продукту забезпечується за рахунок упровадження нових технологій. При цьому роль держави в даному процесі значно вагоміша, ніж при регулюванні звичайної економічної діяльності.

Література:

1. Закон України від 16.08.2010р. № 686/17981 «Про затвердження Порядку конкурсного відбору інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки для їх державної підтримки у 2010 році за рахунок коштів Стабілізаційного фонду» //Держінвестиції. - 2010. – 10 серпня. - №39

2. «Джерела фінансування інноваційної діяльності» Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. «Інноваційна активність» Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

БЛЯКОВА О.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
НИКОЛЕНКО Т.І., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Іноземний капітал займає важливе місце у побудові нашої економіки, забезпечуючи формування виробництва всередині країни, розвиток інфраструктури.

Іноземний капітал є найважливішою складовою частиною підприємницької діяльності компанії (фірми), підприємства.

В Україні відсутня програма державного стимулювання іноземного інвестора через механізм участі в процесі приватизації. Механізм приватизації в Україні націлений лише на приватизацію, як на процес зміни власника, тоді як питання інвестицій залишаються поза увагою цього процесу. [1]

За таблицею 1 бачимо, хто ж є основним інвестором України. Головними інвесторами в Україну є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Сполучене Королівство, США, Віргінські острови, Австрія, Франція і Швеція.[4]

Таблиця 1

### Географічна структура основних інвесторів України за 2006 – 2010 рр., млн. дол. США [4]

Країни	2006	2007	2008	2009	2010
Кіпр	3011,7	5941,8	7682,9	8593,2	9914,6
Німеччина	5620,7	5917,9	6393,8	6613	7076,9
Нідерланди	1493	2511,2	3180,8	4002	4707,8
Російська Федерація	980,8	1462,2	1851,6	2674,6	3402,8
Австрія	1600,8	2075,2	2445,6	2604,1	2658,2
Франція	826,8	1046,2	1226,1	1640,1	2367,1
Сполучене Королівство	1557,2	1968,8	2273,5	2375,9	2298,8
Швеція	996	1006,6	1263	1272,3	1729,9
Віргінські Острови, Британські	808,3	1045,7	1316,1	1371	1460,8
Сполучені Штати Америки	1418	1436,8	1471,5	1387,1	1192,4

За рахунок наявності офшорних зон уже на протязі багатьох років основним інвестором України є Кіпр, він є абсолютним лідером у цьому аспекті, тільки у 2006 році він поступився Німеччині. Проте Німеччина також є вагомим інвестором, її іноземний капітал щороку вкладається у найрізноманітніші галузі української економіки. Вагомими є інвестиції також із Нідерландів, Російської федерації, Австрії, Австрії, Франції, Сполученого Королівства, Швеції, Віргінських островів та США. Порівнюючи інвестиційні надходження за 2010 рік і 2006 рік, можна сказати, що усі ці країни збільшили обсяг надходжень, а такі країни, як Кіпр, Швеція та Російська Федерація аж у 3 рази. Тільки США скоротили свій обсяг інвестування у нашу державу, що за думкою політологів пов'язано із зміною влади у країні.[4]

Визначилась галузева структура інвестицій в економіку України. Переважно це сфера послуг та збуту, торгівля та громадське харчування, тобто діяльність, яка не потребує значних початкових інвестицій, має

швидку оборотність засобів і розрахована на існуючий великий попит на внутрішньому ринку, а галузі та виробництва, які дійсно потребують негайних інвестицій залишаються поза увагою інвесторів.

Київ є одноосібним лідером за надходженнями іноземного капіталу. Це не дивно, адже м. Київ є столицею, саме сюди приїжджають туристи або на постійне місце проживання перебираються громадяни з інших міст. Київ є так званим бізнес-центром України, більшість організацій зареєстровано саме у цьому місті. Крім того філії багатьох іноземних фірм також знаходяться у столиці. Така тенденція простежується із 2006 року по 2010 рік і у майбутньому за прогнозами експертів такі диспропорції і на далі будуть ще більш поглиблюватися. [2]

Існують певні галузі, які для інвесторів виглядають найбільш привабливими (Рис. 1) Видно, що промисловість займає лідируючі позиції займає промисловість, на яку припадає 46 відсотків інвестицій, 2% - на операції з нерухомим майном; 11% припадає на торгівлю, 10% на сільське господарство і завершує п'ятірку пріоритетів комунальне господарство, інвестицій до якого надходить 5%. [4]

Найбільш пріоритетними є галузі: промисловості, нерухомого майна, торгівля, сільське господарство і комунальне господарство.

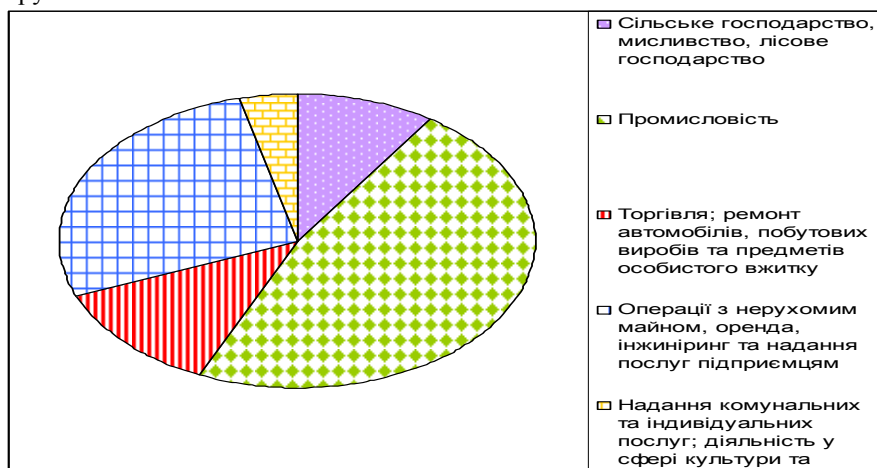
За останні 5 років в основний капітал України надійшло чимало ПІІ. Серед головних пунктів їх призначення є інвестиції в основний капітал, інвестиції у необоротні нематеріальні активи, інвестиції у нематеріальні активи та інвестиції, направлені на ре конструкційні роботи у різних секторах. [2]

За рахунок наявності офшорних зон уже на протязі багатьох років основним інвестором України є Кіпр, він є абсолютним лідером у цьому аспекті, тільки у 2006 році він поступився Німеччині. Проте Німеччина також є вагомим інвестором, її іноземний капітал щороку вкладається у найрізноманітніші галузі української економіки. Вагомими є інвестиції також із Нідерландів, Російської федерації, Австрії, Австрії, Франції, Сполученого Королівства, Швеції, Віргінських островів та США. [4]

Найбільш пріоритетними є такі галузі інвестування, як: сільське господарство, рибальство, промисловість, будівництво, торгівля, діяльність готелів, транспорт, фінансова діяльність, нерухоме майно, жер давне управління, освіта, охорона здоров'я та ін. [4]

Специфіка регулювання іноземних інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах установлюється законодавством України про спеціальні (вільні) економічні зони. Правовий режим іноземних інвестицій, що встановлюється у спеціальних (вільних) економічних зонах, не може створювати умови інвестування та здійснення господарської діяльності менш сприятливі, ніж встановлені цим Законом.

Процес інвестиційної діяльності наближається до стабілізації та можливого росту інвестицій. Відбуваються істотні зміни в структурі джерел фінансових капітальних вкладень, підвищується частка засобів недержавного сектору економіки.



**Рис.1 Пріоритетні галузі інвестування в Україні станом на 2010 рік, % [4]**

На сьогоднішній день потрібні конкретні негайні дії, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Інвестиційна політика держави повинна бути націлена на відновлення інвестиційного процесу, який можна досягти за допомогою децентралізації управління економікою і розширення повноважень регіонів. Для відновлення інвестиційних процесів і розвитку економіки України потрібно:

- встановлення приватної власності в більшості секторів економіки;
- створення сильної інституціонально-правової системи;
- направлення державних інвестицій в стратегічно важливі галузі.[1]

Поліпшення інвестиційного клімату відбувається через реформування економіки, а саме реформування нормативної бази, перегулювання, податкової бази, адміністративної бази.

Слід зазначити, що реалізацію Програми розвитку інвестиційної діяльності передбачається здійснити на протязі 2-х етапів. [2]

Отже, можна відзначити, що інвестиції іноземні являють собою складний багатоступінчатий механізм, здатний в значній мірі збільшити економічний потенціал держави, тому успіх, що був досягнутий в даній сфері, в значній мірі визначить реалізацію всієї реформи в цілому.

#### Література:

1. Плахій М.О. Вплив інвестиційної політики на економічний розвиток регіонів/ М. О. Палахій // Фінанси України – 2004 - № 8. – С.45-54
2. Ігнатева А.В. Інвестиційна діяльність/ А. В. Ігнатева, М.М. Максимцов. - Київ., 2002г.- 358с.
3. Татаренко Н.О.Теорії інвестицій./ Н. О. Татаренко, М.Н. Поручник - Київ.: КНЕУ, 2004. -160с.
4. Державний комітет статистики України [Офіційний сайт] [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
5. Юнктад [Офіційний сайт] <http://www.un.org/ru/ga/unctad/>

БОНДАРЕНКО В.В., КОВАЛЬЧУК Н.М.,  
студентки 2 курсу  
спеціальності «Державні фінанси»  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
КНТЕУ

### ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Актуальність теми. Об'єктами державного регулювання є різні сфери господарювання, галузі, регіони, соціально-економічні процеси, тобто все те, на що спрямовано увагу державних органів для забезпечення умов ефективного функціонування національної економіки. У рамках розглянутої проблеми одним із таких об'єктів є процес залучення і використання іноземного капіталу в Україні, у зв'язку з чим на державу покладено ряд найважливіших взаємозалежних між собою функцій щодо керування цим процесом та основні ознаки та ключові переваги інвестиційних фондів як напрямки розміщення фінансових ресурсів населення, обґрунтовано економічну ефективність розміщення заощаджень населення у інвестиційних фондах.

Метою дослідження є механізму державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності та умов формування й реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності держави.

Сучасна державна інноваційна діяльність – це сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансово-побутових і інших заходів, пов'язаних із просуванням нової чи поліпшеної продукції на ринок збуту. Інвестиційна діяльність — загальнодержавні принципи рішення і заходи, що визначають напрями використання капітальних вкладень у сферах і галузях економіки з метою забезпечення ефективності та пропорційності її розвитку, усунення міжгалузевих і внутрішньогалузевих диспропорцій, досягнення оптимальних співвідношень між розвитком матеріального виробництва і невиробничої сфери.

В сучасній розвинутій, економічно незалежній державі науково-технічна політика набуває рис стратегії загального розвитку, підкоряючи собі структурну та інвестиційну політику, економічна політика орієнтується на формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, коли зростання ефективності суспільного виробництва досягається за рахунок зростання знань, інноваційна діяльність тісно пов'язана з інвестиційною, тобто сукупністю практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [2].

Проблема співвідношення і взаємозв'язку інновацій та інвестицій взагалі вимагає окремого аналізу. Як правило, саме інвестиція є безпосереднім носієм інновації, отже, реалізація інноваційної діяльності в несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Між тим теоретично інновація без інвестиції також може мати місце, зокрема, поліпшуюча інновація може бути здійснена в організаційно-збутовій, і навіть у технологічній сфері (без заміни основних фондів) – у вигляді інвестицій у людський капітал (перенавчання працівників, підвищення кваліфікації у сфері комерційної діяльності тощо), або у сферах інформаційного чи інфраструктурного забезпечення.

Стратегічною метою інноваційно-інвестиційної діяльності України повинно стати забезпечення позитивної економічної динаміки за рахунок використання комплексу "інвестиції-інновації", формування внутрішніх інноваційно-інвестиційних механізмів саморозвитку національної економіки. Виходячи із зазначеної мети, обґрунтуємо зміст завдань політики, які потребують першочергового та перспективного вирішення [1].



**Рис.1. Основні завдання інноваційно-інвестиційної політики України.**

Реалізація завдань державної інноваційно-інвестиційної діяльності на практиці залежить перш за все

від чіткості та зрозумілості її принципів. Обґрунтуємо принципи ефективної інноваційно-інвестиційної політики держави.

1. Принцип системності - передбачає розробку і забезпечення реалізації механізмів активізації одночасно інноваційної та інвестиційної діяльності.

2. Принцип наступності - активізація інноваційної та інвестиційної діяльності повинна відбуватись з урахуванням перспектив розвитку галузевої структури економіки.

3. Принцип ефективності - регламентує необхідність здійснення заходів державної підтримки підприємницьких структур лише за умови досягнення позитивного економічного ефекту.

4. Принцип пріоритетності - передбачає ранжування інноваційних проектів за критерієм перспективності та прибутковості при включенні їх до програм державної фінансової підтримки.

5. Принцип наукової обґрунтованості - формування інноваційно-інвестиційної системи є процесом довготривалим, а відтак будь-які заходи, що реалізує держава, повинні бути науково обґрунтованими та прорахованими на перспективу.

6. Принцип інтегрованості - передбачає визначення та виробництво тих інноваційних продуктів, з якими є ймовірність освоєння якщо не ринків, то "ніш" збуту, де є мінімальна конкуренція і відносно високий потенціал вітчизняного інноваційно-інвестиційного комплексу[3].

В сьогоденнішніх умовах інноваційно-інвестиційна діяльність держави повинна бути спрямована на поступове формування дієздатного інноваційно-інвестиційного комплексу, розширення його меж на все більше число галузей господарства України. Складність реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності держави полягає в тому, що швидких та узгоджених змін потребують фактично усі механізми державного управління інноваційно-інвестиційним комплексом. Важливість формування та реалізації механізмів державної інноваційно-інвестиційної політики зумовлюється посиленням інтеграційних інтересів України. При цьому не слід забувати: інтеграція можлива та взаємовигідна тоді, коли країна, що інтегрує, відповідає критеріям та вимогам тієї системи, з якою посилюється взаємодія. Ці критерії стосуються найрізноманітніших аспектів функціонування господарства і, перш за все, інноваційно-інвестиційного комплексу.

З метою забезпечення відповідності критеріям розвитку світової господарської системи, враховуючи об'єктивно обмежену інноваційно-інвестиційну активність господарюючих суб'єктів, необхідно:

1. Визначити однією з основних функцій держави - створення умов для формування інноваційно-інвестиційного комплексу.

2. Застосувати систему організаційно-інформаційних заходів та фінансової підтримки.

3. Створити сприятливий інвестиційний клімат та прості правила "гри"; поліпшити умови нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів.

4. Задіяти механізми стимулювання розвитку фондового ринку шляхом удосконалення банківської системи, підвищення рівня доходів населення, збільшення кількості прибуткових підприємств.

5. Активізувати співробітництво з міжнародними фінансовими інституціями [4].

Отже, без приватних інвестицій побудувати інноваційну економіку в країні буде дуже складно, тому потрібно розробити ряд заходів, спрямованих на залучення приватних капіталів до науково-технічного сектора. Серед них – розподіл ризиків інноваційних проектів між бізнесом і державою, розвиток венчурного фінансування, міжнародної технологічної кооперації та «активне дипломатичне супроводження розробок на міжнародному ринку». Також проголошується відмова від «однозначного вибору й підтримки державою обмеженого кола науково-технологічних проектів чи галузей економіки». Однією з основних умов механізму реалізації пріоритетів науково-технічного і інноваційного розвитку є наявність чіткої законодавчої бази. В Україні в процесі ринкової трансформації економічної системи в основному створено законодавчі передумови для переходу на інноваційну модель розвитку. Однак чинні закони характеризуються слабким взаємозв'язком, фрагментарністю, а часом і суперечливістю окремих положень. Це є причиною того, що сьогодні ще дуже багато процесів, пов'язаних із переходом до інноваційної моделі розвитку, носять в основному спонтанний і малокерований характер.

#### Література:

1. Бутко А.Д., Шерстюк О.Л. Інноваційно-інвестиційна політика України // Фінанси України. - 2004.- № 4. - С. 76-86.

2. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, управління. - Хар-ків: "ІНЖЕК", 2003. - 308 с.

3. Наукова та науково-технічна діяльність (1990 – 2010) // [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html).

4. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. - К.: Знання України, 2002. - 336 с.

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УКРАИНЕ

В последние годы транснациональные корпорации стали основным структурным элементом экономики большинства стран, ведущей силой их развития и повышения эффективности. Глобальные тенденции интернационализации производства и капитала, приватизации, стратегических альянсов и либерализации внешней торговли поставили ТНК в центр мирового экономического развития. Именно ТНК сегодня выступают в роли крупнейшего мирового инвестора и носителя новых технологий как в сфере менеджмента, так и производства.

Для Украины по-прежнему остается актуальным вопрос привлечения иностранных инвестиций. Сегодня наиболее важным является привлечение инвестиций в комплексе с инновационными технологиями. Это позволит создать в Украине новые высокотехнологичные 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.

Исследованию этого вопроса посвящены труды таких отечественных и иностранных ученых, как Ю.В. Макогон, В.Е. Новицкий, О.И. Рогач, Т.В. Орехова, Р. Вернон, С. Хаймер, Р. Коуз и др.

Целью данной работы является анализ современных общемировых тенденций в сфере инвестиций, определение условий и факторов, способствующих их привлечению.

Основной тенденцией развития рынка прямых иностранных инвестиций остается повышение доли развитых стран и снижение доли развивающихся стран. Так, в сфере импорта инвестиций около 73% принадлежит промышленно развитым странам, около 24% – развивающимся странам и меньше чем 3% – странам Центральной и Восточной Европы. В сфере экспорта инвестиций развитые страны концентрируют около 90%, развивающиеся страны – 8%, а страны Центральной и Восточной Европы – меньше чем 1%. Основную долю общего объема вывоза (92%) и ввоза (80%) инвестиций приходится на США, Европейский Союз и Японию.

Анализ основных инвесторов показал, что 2/3 прямых иностранных инвестиций в мире приходятся на ТНК. Структура деятельности крупнейших ТНК мира свидетельствует, что большинство крупных ТНК фокусируют свою деятельность в секторах банковских и прочих услуг, добычи и переработки нефти и газа, производства компьютеров и программного обеспечения, IT-оборудования, фармацевтики и биотехнологий, машиностроения и транспорта.

Динамика и объемы рынка страны часто является определяющим мотивом прилива прямых инвестиций. Эмпирические исследования свидетельствуют, что страны с быстро растущими рынками являются объектами активной инвестиционной деятельности ТНК. По количеству потребителей (47 млн.) Украина является потенциально большим рынком в Европе. Относительная ненасыщенность украинского рынка после распада СССР, невысокий уровень конкуренции делает его достаточно перспективным для иностранных инвесторов.

Кроме преимуществ размещения ПИИ, которые связаны с объемом и динамикой рынка чрезвычайную роль играют такие показатели инвестиционного климата как: стабильное законодательство, уровень защиты частной собственности, степень развития рыночных отношений в стране и другие факторы. Кроме того для стран с переходной экономикой, в частности Украины, большое значение для привлечения инвестиций имеют характер и темпы осуществления рыночных реформ.

Следует отметить, что, осуществляя инвестиции, транснациональные корпорации принимают также во внимание имеющиеся нормы государственной регуляции прямых иностранных инвестиций.

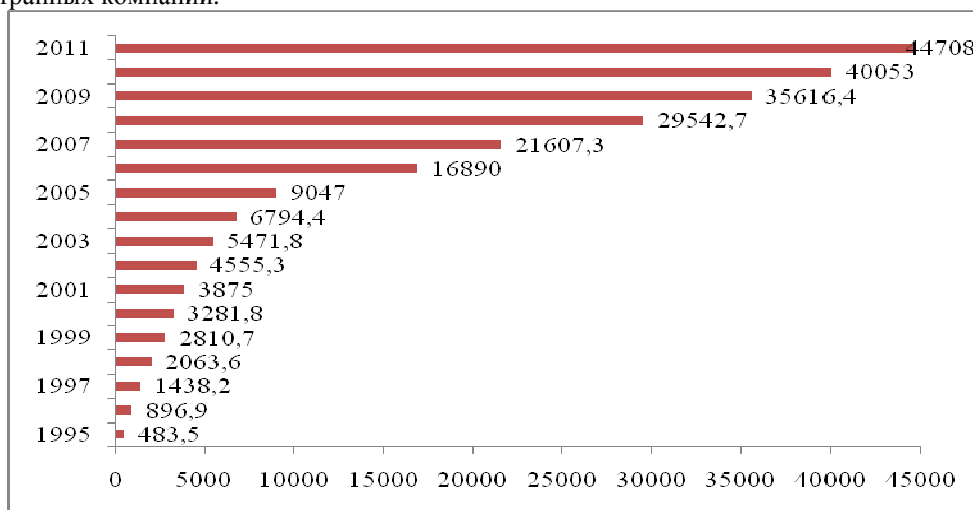
К нормам государственной регуляции прямых иностранных инвестиций относятся: предоставление государственных гарантий; урегулирование инвестиционных споров; устранение двойного налогообложения; страхование зарубежных инвестиций; дипломатическая и административная поддержка.

Обращаясь к украинской практике в этой сфере, следует отметить следующие тенденции. В 2005 году были аннулированы единственные имевшиеся в Украине налоговые преференции – льготы для инвесторов в специальных экономических зонах и территориях приоритетного развития. Данный факт в совокупности с высокой бюрократизацией экономики отталкивает инвесторов от Украины. Эксперты рассматривают Украину как страну с высоким потенциалом привлечения прямых иностранных инвестиций, но на практике наша страна находится ниже потенциального уровня, который свидетельствует о том, что она не полностью использует все имеющиеся возможности увеличения объемов ПИИ.

Так, по данным Государственного комитета статистики, общий объем ПИИ в экономику Украины на 1 января 2011 г. составлял 44708 млн. долл. США. На рис. 1 изображена динамика прямых иностранных инвестиций, которая показывает рост прямых иностранных инвестиций в Украину.



Среди самых известных ТНК, которые открыли дочерние компании, филиалы и совместные предприятия в Украине, следует отметить шведско-швейцарский концерн Asea Brown Boveri (ABB) в электротехнической отрасли, AB SKF – в машиностроении, Tetra Pak – уюковочной, Procter & Gabel, Dow Chemical Company – в химической, „Лукойл” – в нефтеперерабатывающей, Damen Shipyards – в судостроительстве. В табачной промышленности доминируют инвестиции известных американских и британских ТНК Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварении – инвестиции консорциума скандинавских фирм Baltic Beverage Holding, бельгийской ТНК Interbrue. В пищевой индустрии функционируют дочерние предприятия ТНК Kraft Jacobs Suchard, Nestle, Coca-Cola, Cargill. А такие всемирно-известные транснациональные корпорации как BP (British Petroleum) и Royal Dutch Shell делали попытки вхождения на нефтяной рынок Украины, но отказались от своих намерений работать в нашей стране из-за нестабильности нормативной законодательной базы и высокой себестоимости работ. В табл. 1 приведены крупнейшие инвестиции иностранных компаний.



**Рис. 1. Прямые иностранные инвестиции в Украину в период 1995 – 2011 гг.**

Наибольший объем соглашений по слиянию и поглощению наблюдался в сфере финансовых услуг благодаря тому, что иностранные инвесторы приобрели несколько больших украинских банков. Среди содействующих факторов развития в этой сфере: большое население Украины, рост уровня доходов, высокие процентные ставки по кредитам и достаточно низкий уровень развития банковской сети в регионах.

Таблица 1

**Крупнейшие инвестиции иностранных корпораций в Украину**

Компания	Страна	Вид деятельности	Сумма (млн. долл. США)
Coca-Cola	США	Производство безалкогольных напитков	241,0
ТНК	Россия	Переработка нефти	186,0
Daewoo	Корея	Производство легковых автомобилей	160,0
Sigma Bleyzer	США	Инвестиции в телекоммуникации	160,0
Macdonald's Ukraine Ltd	США	Общественное питание	82,0
Cargill	США	Инвестиции в пищевое производство	57,0

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.

В настоящее время транснациональный капитал в основном интересуется банковский сектор украинской экономики благодаря высоким кредитным ставкам на внутреннем рынке и, следовательно, высокой доходности капиталовложений, а также металлургия. Незначительное присутствие ТНК наблюдается в розничной торговле и страховании.

Литература:

1. Макогон Ю.В. Транснациональные корпорации / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2003.
2. World Investment Report (WIR) 2011, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – UNCTAD – New York, Geneva. - 2011.
3. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] // www.ukrstat.gov.ua

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

**Введение.** В течении последних лет в Украине активнее проводятся экономические реформы, внедряются все новые способы управления предприятиями. Поэтому внедрение инновационных методов и технологий является залогом устойчивого и конкурентоспособного положения предприятия на рынках. Решение этой проблемы в обеспечении экономического развития региона непосредственно связано с формированием инновационной политики и реализацией инновационных стратегий, которые обуславливают внедрение инновационных процессов и технологий в производство промышленными предприятиями.

**Степень разработанности проблемы.** В целом теоретическими аспектами инновационного менеджмента занимается ряд отечественных ученых: Т.Г. Логутова, В.В. Стадник, М.А. Йохна, О.И. Кулинич, Д.М. Стеченко, Л.И. Михайлова; вопросам инновационных стратегий посвящены работы И.А. Тульпа, О.М. Сумец, В.С. Ключко, М.А. Окландер, Л. Федуловой и др. Анализ литературных источников показал, что вопросам практического внедрения инновационных технологий и решений на предприятиях реального сектора экономики Донецкой области уделено мало внимания.

**Нерешенная проблема.** В условиях развивающейся рыночной модели экономики Украины сложилась система, когда предприятия реального сектора экономики не нацелены на внедрение инновационных разработок в производство. Промышленные предприятия продолжают использовать устаревший производственный аппарат и не проявляют активности в поисках и применении прогрессивных инноваций. Наличие мощного научного потенциала позволяет поддерживать инновационные внедрения в промышленность на высоком уровне, однако на сегодняшний день остается ряд нерешенных вопросов, которые не позволяют в полной мере осуществлять внедрение инновационных разработок в производство.

**Цель доклада.** Проанализировать проблемы внедрения инноваций в производство промышленными предприятиями Донецкой области и представить рекомендации по их нивелированию.

**Результаты исследования.** Проблемы процессов внедрения продуктов инноватики в производственную среду Донецкого региона обусловлены следующими факторами:

1. Низкий уровень использования научно-технического потенциала области с целью наращивания объемов производства за счет разработки инновационных продуктов. Учитывая тот факт, что внедрение - финальная стадия сложного, дорогостоящего и длительного процесса, после которого общество получает конечный результат от затрат на весь инновационный процесс (от фундаментальных исследований до широкого использования материализованных новшеств), большинство промышленных предприятий области в стремлении получить максимальную прибыль сиюминутно, не заинтересованы в ожидании положительного экономического эффекта от разработки и внедрения инновационных технологий и продуктов. Кроме того, общество несет значительные потери, связанные с затратами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, которые остаются не внедренными, что несомненно не лучшим образом сказывается на деятельности как самих предприятий так и научного потенциала области;

2. Другой фактор связан с низким уровнем внедрения имеющихся инновационных разработок в реальный сектор экономики (т.н. инновационная активность). В Донецкой области, как и в Украине в целом наблюдаются стагнация устаревших производственных фондов, медленные темпы его обновления, низкий удельный вес внедрения научных достижений в реальное производство.

Износ основных фондов у промышленных предприятий в Украине в 2008 году достиг критического уровня (276,56 млрд. грн. или 67,3% от общего объема основных фондов по промышленности в целом). Износ технологического оборудования, машин и механизмов, по официальным данным, составляет: горнодобывающая промышленность - 45,9%, обрабатывающая - 55,3%, энергетика - 57,9%, строительство - 55,8% [1]. В таблице 1 представлены данные инновационной активности предприятий Донецкой области. Из представленных данных можно сделать вывод о том, что в Донецкой области достаточно низкий уровень предприятий, которые занимаются инновационными разработками, этот показатель за последнее десятилетие не превысил 10% общего количества предприятий, не смотря на большую концентрацию наукоёмкого производства. [2]

Таблица 1

### Инновационная активность

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Удельный вес предприятий занимающихся инновациями, %	13,5	12,4	13,2	10,4	11,6	9,8	7,9	10,4	10,5	9,6	10,6

В развитых странах 90% прироста валового продукта обеспечивается за счет внедрения новых технологий. В мировой практике считается, что только пятая часть инноваций доходит до стадии завершения и оказывается впоследствии жизнеспособной. В Украине удельный вес внедрения достижений науки заметно ниже и находится на уровне 10%. При этом удельный вес реализованной инновационной продукции, в объемах промышленной, является незначительным (см. таб. 2) [2].

Таблица 2

**Упровадження інновацій на промислових підприємствах**

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Удельный вес предпринятых внедряющих инноваций, %	21,7	17,3	18,0	8,8	8,9	6,7	6,8	8,0	9,4	8,2	9,3
Удельный вес реализованной инновационной продукции в объемах промышленной, %	23,0	9,6	8,9	7,2	3,8	5,8	5,5	4,6	4,6	5,9	1,9

Таким образом, можно сделать вывод, что созданные в научном секторе новшества остаются неосвоенными, а предприятия не могут их использовать для обновления устаревшего производственного аппарата.

3. Отсутствие механизма связывающего инновационные разработки с промышленными предприятиями. В общий инновационный процесс, как правило, не включена стадия подготовки к внедрению. На этой стадии должны быть выполнены все работы (этапы), которые создают условия для эффективного внедрения инноваций, в том числе определение потребностей в инновациях, их поиск, размещение заказов на изготовление оборудования.

Следует отметить, что из структуры общего инновационного процесса также выпали стадии, которые соединяют науку с реальным производством. К ним относятся прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и соответствующие им институты. После распада СССР и ликвидации отраслевых министерств перестали существовать и указанные институты и организации. В итоге оказалось, что созданные в научном секторе новшества остаются неосвоенными, а предприятия не могут их использовать для обновления устаревшего производственного механизма [3].

В Донецкой области есть понимание наличия проблем инновационного развития и обновления устаревших подходов промышленного производства при наличии высокого инновационного потенциала в научном секторе. Донецкой облгосадминистрацией совместно с Национальной академией наук Украины, при участии широкого круга научных организаций региона и ведущих специалистов промышленных предприятий была разработана первая в Украине Программа научно-технического развития Донецкой области на период до 2020 года. В администрации области существует структура по вопросам развития территорий. В ней сосредоточены данные о всех новациях, необходимых для обновления промышленного комплекса Донецкой области. Новации собраны в единую базу научно-технических проектов, в нее включены 460 проектов, из них 230 созданы в научных учреждениях Донецкой области. В них содержатся научные разработки, опережающие мировой уровень: нанокерамика, технология использования шахтного метана, установка для диагностики ранней стадии развития рака молочной железы, технология бурения скважин на морском дне без жесткой привязки к кораблю и др.[4] Однако научные достижения и проекты слабо используются в реальном производстве из-за отсутствия инфраструктуры соединения науки с производством, незаинтересованности ученых во внедрении своих научных разработок в реальное производство, отмены (в 2005г.) налоговых льгот предприятиям, проводящим перевооружение и осваивающим новые технологии. Последнее привело к тому, что ряд компаний, инвестирующих собственные средства в техническое перевооружение, оказался под угрозой банкротства.

**Выводы**

С учетом приведенных факторов, влияющих на процессы внедрения инновационных продуктов в промышленность, необходимо разработать комплекс мероприятий направленных на увеличение доли внедрения инновационных разработок в реальный сектор экономики с целью повышения объемов производства и технического переоснащения промышленных предприятий. Такими мероприятиями являются:

1. Создание на предприятиях подразделений отвечающих за разработку и внедрение инновационных продуктов с привлечением научно-технического потенциала Донецкой области. Данное мероприятие позволит сфокусироваться на реальных потребностях предприятия в инновациях, ставя конкретные задачи перед научным сообществом.

2. Создание благоприятных условий на предприятиях с наукоемким производством для разработки и внедрения инновационных продуктов за счет предоставления льгот, в том числе по налогообложению, входящих в компетенцию местных органов власти.

3. Создание экспертной группы по внедрению инновационных технологий и продуктов ранее разработанных, но не внедренных на предприятиях области.

4. Создание четкого механизма взаимодействия предприятий реального сектора экономики и научно-технического потенциала региона, направленного на успешное внедрение разрабатываемых инноваций.

Литература:

1. Офіційний сайт Міністерства промислової політики України // [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>

2. Офіційний сайт Донецького обласного управління статистики // [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://donetskstat.gov.ua>

3. Экономический портал [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://institutions.com/innovations/100-2008-06-12-13-57-57.html>

4. Инновационный портал Донецкой области [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://innov.donbass.name/statyi/41-innovacionnoe-razvitie-doneckoj-oblasti.html>

КИСЛОВА Л.А.,  
старший викладач кафедри економічної теорії  
Маріупольського державного університету

### ГАЛУЗЕВІ НАПРЯМИ УЧАСТІ КРАЇН В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Важливою складовою міжнародної економічної діяльності країни є інвестування, яке здійснюється в обох напрямках, - іноземне і закордонне. На сучасному етапі розвитку світового господарства міжнародне інвестування здійснюється за принципами, що відрізняються від класичного теоретичного тлумачення: далеко не завжди закордонні інвестиції є результатом утворення надлишку капіталу всередині країни, або іноземні інвестиції надходять до капіталодефіцитних країн. Прикладом може служити активна інвестиційна діяльність провідної світової металургійної компанії «Міттал», що походить з Індії – країни, яку важко визначити як таку, що має надлишок капіталу. При цьому одна з найбільших її операцій з купівлі закордонних активів (європейської компанії «Арселор») є інвестицією до країни, що не потерпає від нестачі фінансових ресурсів.

Отже, на сучасному етапі глобалізації, коли однією з головних ознак світового економічного розвитку є консолідація галузевих активів в межах кількох транснаціональних корпорацій, відбувається трансформація чинників міжнародних інвестиційних процесів. З урахуванням цього на рівні окремої національної економіки можна визначити вплив міжнародних економічних процесів на якість міжнародної економічної діяльності країни. В таблиці 1. систематизовано можливі сфери залучення іноземних інвестицій в розрізі секторів національної економіки.

Таблиця 1

#### Систематизація галузевих напрямів іноземного інвестування в національну економіку.

Збутова орієнтація галузі Технологічний рівень галузі	Внутрішній ринок	Зовнішній ринок
Традиційне виробництво	<b>I</b> Невисокі прибутки інвестора, але гарантований збут продукції на внутрішньому ринку в порівнянні з експортом за рахунок уникнення протекціоністських бар'єрів	<b>II</b> Збільшення прибутків інвестора за рахунок масштабів діяльності (зростання частки на світовому ринку) та зниження витрат на одиницю продукції за рахунок оптимізації фінансових потоків
Інноваційне виробництво	<b>III</b> Високі прибутки інвестора в порівнянні з експортом продукції інвестора з власної країни за рахунок економії на транспортних витратах та заробітній платі	<b>IV</b> Оптимізація фінансової та виробничої діяльності інвестора за рахунок залучення трудових та інформаційних ресурсів країни-об'єкта інвестування

Очевидно, що інвестиції в III та IV сектори надходять саме з інвестиційно надлишкових країн, тому що саме компанії з цих країн крім капіталовкладень спроможні фінансувати наукові розробки та їх впровадження у виробництво. Інвестиції в I та II сектори складають ту частину іноземних інвестицій, що формуються в умовах дефіциту капіталу у власних країнах в межах фінансово успішних компаній традиційного сектору, що прагнуть закріпити свої позиції відповідно на ринках окремих країн та світовому ринку в цілому.

Розглянемо міжнародне інвестування з точки зору визначення ефективності міжнародної економічної діяльності країн-інвесторів та країн-реципієнтів.

Іноземні інвестиції в новітні сфери будуть портфельними, якщо країна є розвинутою та має надлишок капіталу, та прямими, якщо країна розвивається сталими темпами в напрямі формування інноваційної структури економіки і відчуває дефіцит капіталу. Закордонні інвестиції розвинутої економіки без дефіциту капіталу будуть спрямовуватись або до подібних країн (портфельні інвестиції), або до розвинутих капітало-дефіцитних країн (прямі інвестиції). Закордонними інвесторами в таких країнах, скоріш за все, виступатимуть представники великого бізнесу, який з огляду на галузеву структуру економіки та продуктову структуру експорту охоплює саме традиційні виробництва, які вимушені конкурувати на світовому ринку та за браком коштів не можуть бути прямими інвесторами в новітніх сферах на внутрішньому економічному просторі. Таким чином, ці інвестори будуть нарощувати активи в своїх галузях в інших країнах з метою збільшення своєї присутності на зовнішніх та світовому ринках. При цьому реципієнтами таких інвестицій можуть бути і розвинуті країни, в яких традиційні галузі продовжують існувати, але до пріоритетів розвитку не відносяться.

Міжнародний науково-технічний обмін, як правило, супроводжує процеси міжнародного інвестування і за рівнем новизни – унікальні, новітні, традиційні та застарілі, – відповідає характеру інвестицій у галузевому контексті, що представлено в таблиці 1.

Щодо міжнародної міграції робочої сили, то виїзд працездатного населення на відміну від руху товарів та капіталів здійснюється в одному напрямі: до країн з більш високими стандартами життя, а такими завжди є більш розвинуті країни. На економіку країни-донора відтік робочої сили, якщо частка мігрантів знаходиться в межах рівня безробіття, майже не впливає, тому що йдеться про надлишок робочої сили. Істотним на економіку країн-реципієнтів вплив буде, якщо кількість трудових мігрантів перевищуватиме показник дефіциту робочої сили в національному традиційному секторі. Але світова практика свідчить про те, що мігранти з менш розвинених країн заповнюють саме традиційний сектор, а випадки працевлаштування в інноваційній сфері є скоріш поодинокими.

Отже, вплив цих складових міжнародної економічної діяльності (трудової міграції та міжнародного науково-технічного обміну) на економічний розвиток національної економіки не є суттєвим в порівнянні з торгівлею та інвестиціями.

Якщо до напрямів впливу зовнішньої торгівлі на економічний розвиток країни включимо іноземне і закордонне інвестування, отримаємо більш повне розуміння системи взаємозв'язків між видами міжнародної економічної діяльності та характером економічного розвитку країни. Слід також зазначити, що характер участі країни буде залежати не тільки від рівня розвитку, але й від масштабів економіки.

Ефективність реалізації економічної політики країни, основу спеціалізації якої утворює сектор виробництва сировини і напівфабрикатів, визначається через формування сталих процесів міжнародної економічної діяльності країни, основні складові якої – торгівля, інвестиції, трудова міграція та рух технологій, – набувають відповідних рис в залежності від характеру і масштабів залучення матеріально-сировинного сектору до внутрішніх процесів економічного відтворення та його інтеграції до світової економіки. Міграції робочої сили виключено з розгляду, оскільки вони, не перевищуючи рівня безробіття, не впливають істотно на галузеву структуру відкритої економіки. Таким чином, міжнародна економічна діяльність впливає на характер економічного розвитку через зміни доданої вартості у складі ВВП, збільшення національного доходу, митних платежів, податкових платежів експорто-орієнтованих та спільних з іноземним капіталом підприємств, іноземних інвестицій та інвестицій вітчизняних виробників.

#### Література:

1. Кислова Л.А. Трансмиссионный механизм влияния внешнеэкономических связей на экономическое развитие / Л.А. Кислова // Науковий вісник національного гірничого університету – Дніпропетровськ, 2009 – №1 – С.89-96.
2. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: [Монографія] / Анатолій Михайлович Поручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.
3. Постиндустриальное общество и устойчивое развитие [Электронный ресурс]. / Н.П. Ващекин, М.А. Мунтян, А.Д. Урсул // Информационно-аналитический портал «Наследие». – Режим доступа: [http://www.nasledie.ru/global/17\\_1/postobsh](http://www.nasledie.ru/global/17_1/postobsh)
4. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) / А. Чухно // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 4–10.
5. Wade R. Goerning the Market. / R. Wade – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990. – 212 p.

КУХАРСЬКА О.Л., ПЛИС О.В.,  
студенти 2 курсу  
спеціальності «Державні фінанси»  
ВТЕІ КНТЕУ

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ РОЗВИТКУ

**Актуальність проблеми.** На даний час, дуже важливою постає проблема прийняття зважених рішень щодо накопичення та інвестування зроблених заощаджень. Суворі умови ринкових відносин, зміна курсу національної валюти відносно долара США, недостатність державної підтримки інноваційного розвитку, зношеність основних фондів накладає значні обмеження на інвестиційну активність та уповільнює

примноження капіталу інвестора. Звідси постає проблема забезпечення інновацій фінансовими ресурсами, оскільки саме інноваційні зміни є передумовою формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку нашої країни. Це вимагає аналізу, моніторингу і розробки шляхів вирішення проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю на всіх регіональних рівнях. Формування ринкового інфраструктурного середовища передбачає створення диверсифікованої системи інвесторів. Вона складається з агентів різних функціональних і соціально-економічних структур - виробничих, посередницьких, біржових, чисто інвестиційних та інших підприємств. Це робить проблему активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України надзвичайно актуальною.

Питання становлення інноваційно-інвестиційної сфери розглядаються у працях вітчизняних дослідників А.Поручинка, А.Сухорукова, Б.Губського, Б.Кваснюка, В.Бодрова, В.Гейця, В.Савчука, І.Розпуненка, Л.Антонюк, М.Герасимчука, Н.Чухрай, О.Задорожної, О.Колосова, С.Пирожкова, Ю.Бажала, Ю.Яковця; зарубіжних - Б.Лессера, Б.Твісса, Д.Дайкера, Д.Тідда, К.Мейера, П. Друкера, Х.Рігса та багатьох інших. У дослідженнях зазначених авторів розкриваються питання розвитку інноваційно-інвестиційної сфери національної економіки, зокрема в Україні визначаються основні аспекти інноваційного процесу. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання системного аналізу впливу інвестицій на інноваційний процес.

**Мета статті.** Охарактеризувати сучасний стан інноваційно-інвестиційної діяльності України, висвітлити основні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і показати можливі шляхи їх вирішення.

У структурі джерел економічного зростання інновації займають найбільшу частку, підтвердженням чому є домінування на зовнішніх ринках тих виробників, які випускають наукомістку продукцію. За нинішніх умов основний приріст ВВП відбувається саме за рахунок інноваційного чинника [2].

Нині все більша кількість вітчизняних підприємств усвідомлює необхідність переосмислення управління інвестиційною діяльністю, зміни підходів до оцінки власних інвестиційних можливостей у питаннях розвитку власного бізнесу, в тому числі його технологічної складової. Це стосується як потужних підприємств, так і підприємств із обмеженими фінансовими можливостями.

Відмітимо, що у сучасному світі рівень економічного розвитку країни визначається безпосередньо досягненнями науки й техніки та ступенем їх використання, тобто рівнем інноваційних процесів. Останні мають вплив на різні аспекти загальнодержавного розвитку, вони визначають місце країни у світовому господарстві, внутрішнє соціально-економічне становище тощо.

В умовах інвестування економіки в цілому або окремого інноваційного проекту способами державного фінансування, самофінансування або за рахунок фінансових посередників центральне місце відіграє банківський сектор, оскільки саме через нього формуються та направляють до адресатів фінансові потоки [1, с. 122].

За офіційною статистикою, за період 2004–2008 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну становив майже 27 млрд. доларів США, що втричі більше за всі залучені зовнішні інвестиції з часу проголошення української державності [4, с.129]. У період кризи економічної та банківської систем відбулося значне відкликання іноземними інвесторами капіталу з України.

Вище зазначені дослідники вважають, що стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності вимагає заходів щодо зниження податку з прибутку в розмірі інвестицій у нововведення, віднесення витрат на науково-дослідне обладнання до поточних витрат, тимчасове звільнення від оподаткування прибутку від використання запатентованих винаходів на фіксований термін.

В сучасних умовах в Україні майже припинене кредитування малого та середнього бізнесу, кредитування великих промислових комплексів (харчової, легкої, хімічної, нафтохімічної, металургійної, металообробної промисловості та машинобудування) ведеться на 15% усієї потужності банківської системи країни.

Відповідна вага інвестиційних ресурсів не дає змоги стабільно розвиватися вже ідейно сформованим та розпочатим інноваційним процесам.

Негативним наслідком такого занепаду є скорочення перспективних інноваційних напрацювань, зниження рівня новизни, деградації існуючого науково-технічного потенціалу в уже зазначених видах економічної діяльності, і, як найгірше, – втрата першочерговості та самостійності у створенні нововведень, (табл. 1).

Таблиця 1

**Частка кредитних ресурсів, направлених на фінансування інноваційних проектів у загальному обсязі інвестиційних кредитів в основний капітал**

Рік	Інші кредити в інвестиційну діяльність у млн. грн.	Частка інноваційних кредитів у загальному обсязі інвестиційних кредитів	
		млн. грн.	%
2005	11749	520,2	4,43
2006	16582	658,0	3,97
2007	32587	2384,7	7,32

2008	66263	4277,9	6,46
2009	70786	1140,6	1,61
2010	71884	1021,1	1,42

Варто зазначити проблему відсутності сформованої інноваційної інфраструктури, за допомогою якої можна було б синтезувати виробничий, фінансовий і торгівельний капітал в освіту, науку та виробництво.

Для України найефективнішими видами інвестицій є новітні технології й устаткування, ноу-хау, вільно конвертована іноземна валюта. Можливості іноземних інвесторів стосовно вкладення тих або інших видів інвестицій залежать від країни походження - чи є вона з групи розвинених країн, країн на території СНД та інших країн.

На загальнодержавному рівні повинні бути створені економічні умови для активізації інвестиційної діяльності завдяки використанню переважно фінансово-економічних методів регулювання і стимулювання інвестицій, властивих ринковій економіці. До таких методів відноситься регулювання ставок оподаткування і рефінансування, норм обов'язкових резервів НБУ, валютного курсу, митних платежів і т.д. Методом економічного регулювання є також субсидування позикового відсотку кредитів для фінансування інвестицій. Це відповідає пріоритетам регіональної інвестиційної політики, сприяє заохоченню сумісного фінансування інвестицій із державних і приватних джерел [2].

Держава повинна забезпечити послідовну підтримку розвитку науки і технологій у пріоритетних напрямках та створити сприятливі умови для здійснення різних інноваційних змін за допомогою формування стимулюючого інвестиційного й інституційного середовища. При цьому державна дія на інноваційний процес повинна виражатися у стимулюванні активності всіх учасників цього процесу. Проте реальне підвищення інноваційно-інвестиційної активності господарюючих суб'єктів на Україні можливо тільки за умов успішного рішення цілої низки проблем.

**Висновки.** Активізація інтеграції українських підприємств до світового ринку інвестицій є головною потребою в інтересах економічного розвитку країни і сьогодні пріоритетне значення має використання форми залучення прямих іноземних інвестицій. В Україні має бути сформований платоспроможний внутрішній попит, зокрема на продукцію промислового призначення. Залучення іноземних інвестицій допоможе вирішити внутрішні проблеми, зокрема соціальні та науково-технічні.

Менеджмент вітчизняних підприємств повинен набувати компетенцій ефективного управління інноваційно-інвестиційними процесами для забезпечення реалізації найбільш ефективних сценаріїв інноваційного розвитку. Вирішальну роль у вирішенні цього завдання відіграє обґрунтована фінансова стратегія. Вона повинна ґрунтуватися на сучасному інструментарії фінансового менеджменту і бути спроможною мінімізувати інноваційні ризики і витрати фінансових ресурсів.

Література:

1. Вядрова І.М., Пашова С.М. Система фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні та можливості її активізації в сучасних економічних умовах // Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2011. - №1. – С. 121-126.
2. Далик В.П., Бойко В.С. Інноваційно-інвестиційний розвиток вітчизняних підприємств – шлях до подолання економічної кризи [Електронний режим доступу]: [http://nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Menegment/2010\\_682/40.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Menegment/2010_682/40.pdf).
3. Пашова С. М. Сучасний стан та перспективи стабілізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / С. М. Пашова // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 15–16 жовтня 2009 р. – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2009. – С. 179–181.
4. Стадник В.В., Йохна В.М., Михальчик Т.В. Проблеми управління інвестиційним забезпеченням інноваційного розвитку вітчизняних виробничих підприємств // Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 2, Т. 1. – С. 128-132.

ЛЕБЕДЕВА Д.М.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
Донецького національного університету

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ ДЛЯ СТРАН МИРА

В результате вступления Украины во Всемирную организацию торговли всё большее значение приобретает процесс интеграции нашей страны в международные финансовые потоки. Иностранное инвестирование оказывает значительное влияние на развитие экономики Украины, поэтому требует тщательного изучения и, при необходимости, содействия в их осуществлении. Хорошо развитая украинская экономика имеет огромный потенциал для привлечения иностранных инвестиций. Среди развивающихся стран Украина является одной из наиболее открытых торговле и прямым иностранным инвестициям. Даже не смотря на влияние мирового финансового кризиса 2008-2009 годов, объемы поступления ПИИ в Украину резко

возросли за последнее время, главным образом, в землю, информационные и био- технологии, нефтеразведку и сферу предоставления услуг.

Цель работы: определить состояния и проблемы инвестиционной привлекательности Украины.

Под инвестиционной привлекательностью понимают наличие определенных условий, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе объекта инвестирования.

Необходимость привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины. Она обусловлена рядом причин:

- необходимостью пополнения ограниченных внутренних накоплений капитала и обеспечения их финансирования;
- ролью иностранных инвестиций в обеспечении ноу-хау;
- ролью иностранных инвестиций в доступе к внешним рынкам.

Национальное законодательство предусматривает разнообразные формы поощрения и поддержки экономических инвестиций в Украину. Украинские власти предоставляют инвесторам следующие гарантии: национальный режим наравне с резидентами, 10-летнюю гарантию неизменности инвестиционного законодательства, запрет национализировать, конфисковать или арестовывать инвестиции правительственными органами, компенсацию всех убытков, причиненных инвестору, право закрыть дело и экспатриировать полученный доход. Налоговым кодексом Украины предусмотрено постепенное снижение ставки налога на прибыль до 16 процентов (с 01.04.2011 применяется ставка 23 %, с 01.01.2012 - 21%; с 01.01.2013 - 19 %; с 01.01.2014 - 16 %).

Политика украинского правительства в сфере развития предпринимательства включает снижение налоговых ставок, поддержку частных инициатив и осуществление инвестиций в логистику, технологии, образование и инфраструктуру.

По оценкам Европейской Бизнес Ассоциаций (ЕБА) индекс инвестиционной привлекательности Украины упал с 3,39 во II кв. 2011 г. до 2,56 в III кв. Это обусловлено внешними и внутренними причинами. Внешние причины - это глобальная рыночная нестабильность, внутренние - недостаточная эффективность реформ, нестабильностью экономической и правовой сфер.

По результатам девятого ежегодного исследования Обзор инвестиционной привлекательности стран Европы (European Attractiveness Survey) Украина заняла 10-е место в Центральной и Восточной Европе в 2006-2010 годах как по числу проектов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) – 178.

За последние 5 лет украинский финансовый сектор Украины привлек наибольшее количество инвестиционных проектов (13% от общего объема ПИИ в страну). Украина занимает третье место как страна для ПИИ в финансовые услуги в Центральной и Восточной Европе, после России и Польши (получившие 18% и 14% проектов соответственно). Логистика (10% от общего числа инвестиционных проектов в Украине) и производство продуктов питания (9%) занимают соответственно второе и третье места по объемам ПИИ.

Несмотря на огромный потенциал роста производственного сектора (14,9% в 2010 году), количество промышленных проектов ПИИ остается небольшим (8 проектов в 2010 году). Перспективными направлениями для инвестиций также являются профессиональные услуги, аутсорсинг бизнес-процессов и сектор программного обеспечения.

Происходит разделение крупнейших инвесторов Украины на активных и более осторожных. Ко второй группе можно отнести инвесторов из США, Германии (за исключением крупных разовых сделок), Швейцарии, Кореи. Республика Корея не делала серьезных инвестиций в нынешнем тысячелетии и перестала входить в десятку крупнейших инвесторов, а США и Германия последние три года практически перестали интересоваться инвестированием в Украину. Более активно инвестируют Великобритания и Нидерланды, а в течение последних 4 лет и Россия. Кроме того за последние годы в число крупнейших инвесторов в Украину вошли Польша и Венгрия. Особую группу составляют так называемые оффшорные инвесторы.

В последние месяцы активизируются отношения со странами Азии, такими как Китай, Гонконг, Индия, и др., и рассматриваются проекты в сфере инвестиций и торговли.

В настоящее время иностранные и отечественные инвесторы в своей хозяйственной деятельности в Украине пользуются разнообразными правами, предоставление иностранным инвесторам дополнительных государственных гарантий относительно защиты их капиталовложений предусмотрено и внутренним законодательством, и соответствующими двусторонними соглашениями. Среди важных аспектов инвестиционной привлекательности Украины является геополитическое положение, разветвленную транспортную систему, наличие научно-промышленного комплекса, который является одним из самых крупных в Европе, доступ к рынкам СНГ и Евросоюза и с морскими портами на Черном море.

Заключено 60 международных договоров об избежании двойного налогообложения (все страны Европы и СНГ, а также страны Азии, Северной и Южной Америки и Африки), также заключено двустороннее соглашение по продвижению и защите взаимных инвестиций в частности с Индией.

Среди наибольших иностранных компаний-инвесторов в Украине следует выделить: Mittal Steel, Siemens, Volkswagen, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Sony, Panasonic, Telenor, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Philip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Erste Bank, HVB, ING Bank, BNP Paribas, EFG Group, McDonalds, Metro Cash & Carry, Billa, Paterson и др.



Главной задачей для улучшения инвестиционного климата в Украине на краткосрочную перспективу является усовершенствование необходимой правовой и организационной базы для повышения дееспособности механизмов обеспечения благоприятного инвестиционного климата и формирования основы сохранения и повышение конкурентоспособности отечественной экономики. Для этого необходимо осуществить ряд первоочередных мероприятий по формированию единых стратегических целей и последовательности экономических реформ, обеспечения неизменности и гарантированности защиты прав и свобод инвестора.

**Выводы.** Таким образом, Украина остаётся достаточно привлекательной для основных инвесторов, таких как Кипр, Германия, Нидерланды, Россия и др. Несмотря на внутренние и внешние причины падения инвестиционной привлекательности Украина продолжает привлекать инвесторов в частности из стран Азии, который является наиболее приоритетным инвестором. Преимуществами для инвестирования в Украину является либерализация инвестиционной политики, постепенное снижение налоговых ставок и предоставление гарантий.

ЛОГОЗИНЬСКА З.І.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Проблематика іноземного інвестування, на сьогоднішній день, належить до найактуальніших питань, які дискутуються у світовій економічній теорії та потребують свого вирішення на практиці. У зарубіжній економічній літературі в останні роки представлено досить багато нових аспектів та підходів до цієї сфери зовнішньоекономічної діяльності країн. Необхідність подальшого теоретичного дослідження зумовлена останніми тенденціями інтернаціоналізації господарських зв'язків, її переходом у нову стадію свого розвитку - глобалізацію, для якої характерні свої особливості. Крім того, слід зауважити, що жодна держава не в змозі існувати відокремлено від інших держав. Для нормального функціонування країни необхідно вибрати певний вектор просування країни до світового господарства. Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних економічних відносин безпосередньо зумовлена метою розвитку країни і зростання багатства суспільства. Сукупність всіх цих факторів й обумовлює актуальність і значимість даної теми, а саме: визначення особливостей інвестування України з ЄС.

На здійснення зарубіжного інвестування впливають дуже багато факторів, які відносяться як до внутрішньодержавних, так і до зовнішніх. Інвестиційна діяльність з України до країн ЄС знаходиться під впливом програм взаємодії, у яких діє Україна. Так, у 2007 році ЄС запровадив Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП), яких замінив програму TACIS і сформулював нові пріоритети діяльності ЄС, серед яких можна виділити наступні: транскордонне співробітництво, програми Twinning та TAIEХ, бюджетна підтримка та інші [1].

Тож, можна виділити декілька особливостей інвестиційної діяльності України з ЄС: одним з чинників, що впливають на обсяг як зарубіжних, так і іноземних інвестицій є євроінтеграція України, здійснення якої означає розширення зони стабільності, безпеки, економічного процвітання; з обох боків використовується багато засобів для прискорення інтеграції, наслідком чого є збільшення обсягів інвестування, а також зовнішньоекономічних зв'язків. Підтвердженням цього є темпи приросту обсягів прямих інвестицій з України до країн ЄС, що мають тенденцію до зростання, які наведено у таблиці 1[3].

Таблиця 1

### Динаміка обсягів інвестицій з України до країн ЄС у млн. дол. за 2005-2011 рр. (станом на початок року)

Роки	Обсяг ПІЗ	Абсолютний приріст, млн. дол.		Коефіцієнт росту		Темп росту, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту
		ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	
2005	44,2									
2006	58,6	14,4	14,4	1,33	1,33	132,58	132,58	32,58	32,58	0,442
2007	74,8	16,2	30,6	1,28	1,69	127,65	169,23	27,65	69,23	0,586
2008	5926,4	5851,6	5882,2	79,23	134,08	7922,9	13408,1	7822,99	13308,1	0,748
2009	5949	22,6	5904,8	1,00	134,59	100,38	13459,2	0,38	13359,2	59,264
2010	5908,3	-40,7	5864,1	0,99	133,67	99,32	13367,2	-0,68	13267,2	59,49

2011	6523,9	615,6	6479,7	1,10	147,60	110,42	14759,9	10,42	14659,9	59,083
------	--------	-------	--------	------	--------	--------	---------	-------	---------	--------

Дані, наведені у таблиці показують, що обсяги інвестицій незмінно зростають. З розрахованого ланцюгового темпу приросту для інвестицій з України в ЄС видно, що найбільше збільшення в обсягу інвестицій відбулося у 2008 році порівняно з 2007. Це обумовлено лібералізацією зовнішніх зв'язків ЄС, яке виражається у функціонуванні вищезазначених програм. Також таке аномальне збільшення може пояснюватися фінансовою кризою, оскільки бажання перенести кошти у економіку більш стабільних країн у періоди економічної нестабільності є обґрунтованим та розумним.

Доцільним є розрахувати середні показники зміни обсягів інвестицій, оскільки це дозволить пом'якшити вплив аномальних явищ, які викликають значні коливання. При розрахунку середнього абсолютного приросту можна сказати, що обсяг інвестицій з України в ЄС в середньому за розглянутий період збільшувався на 1079,95 млн. дол. Середній темп приросту у розмірі 129,89% свідчить про те, що обсяг інвестицій, спрямованих з України в Європейський Союз зростає доволі високими темпами.

Щоб відобразити співвідношення середніх темпів зростання між ввозом та вивозом інвестицій, необхідно знайти коефіцієнт випередження, який розраховується за допомогою формули 1.

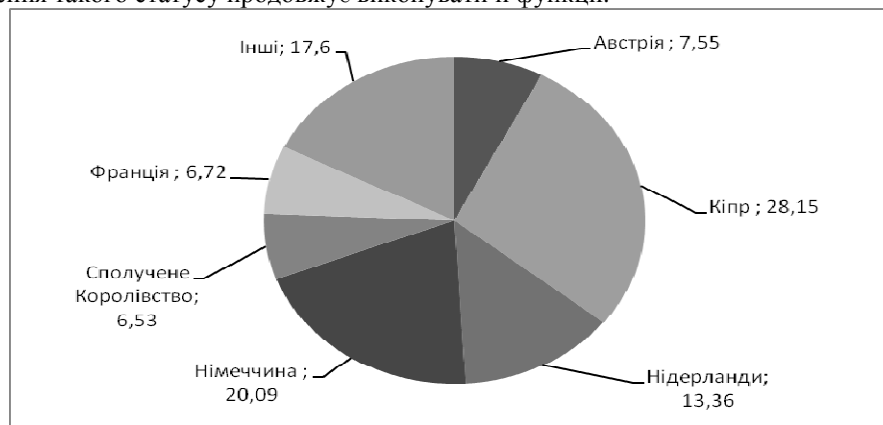
$$K_{\text{вип.}} = \frac{T_{рУкр}}{T_{рЄС}}, \quad (1)$$

де  $T_{рУкр}$  - середній темп зростання обсягів інвестицій з України в країни ЄС;

$T_{рЄС}$  - середній темп зростання обсягів інвестицій з ЄС в Україну.

Середній темп зростання обсягів інвестицій з України в країни ЄС дорівнює 229,89%, з ЄС в Україну - 140,13%. Коефіцієнт випередження дорівнює 1,64%. Це вказує на те, що обсяг зарубіжних інвестицій у 2011 році порівняно з 2005 з України в ЄС на 1,64% вище, ніж іноземних інвестицій.

Розглядаючи географічний розподіл іноземних інвестицій з України до країн ЄС, який наочно зображено на рисунку 1 [2], слід зазначити, що у загальній сукупності на більшість країн ЄС припадає менше одного відсотка українських інвестицій. Лише на шість країн ЄС припадає більше ніж 5% від загальних інвестицій до групування з України. Найбільшу частку посідає Кіпр, оскільки виступав офшорною зоною, та навіть після позбавлення такого статусу продовжує виконувати її функції.



**Рис. 1 Географічна структура інвестицій з України до країн ЄС за 2011 р.**

Розрахунок коефіцієнтів Гатєва та структурних змін у часі вказує на те, що за період з 2005 по 2011 рр. не відбулося значних структурних зрушень у географічній структурі інвестиційної діяльності України до країн ЄС. Так, коефіцієнт Гатєва склав 0.31, що вказує на те, що певні зміни все ж відбулися, але вони не є суттєвими. Коефіцієнти структурних змін у часі склали 0.06 та 0.03, що підтверджує відсутність істотних змін структурі. Вірогідним є те, що ця тенденція зберігатиметься і у майбутньому.

Проаналізована інвестиційна діяльність України з країнами Євросоюзу свідчить: по-перше, про зацікавленість у розвитку співпраці обох сторін, по-друге, про певну залежність української економіки від підтримки ЄС, оскільки вже протягом чотирьох років майже 95% іноземних інвестицій в Україну припадає на країни Євросоюзу. Однак, можливість негативного впливу ЄС на Україну зменшується за рахунок зацікавленості Європейського Союзу у гармонічному розвитку економіки України. Можна також виділити декілька особливостей інвестиційної діяльності України з ЄС: одним з чинників, що впливають на обсяг зарубіжних інвестицій є євроінтеграція України, здійснення якої означає розширення зони стабільності, безпеки, економічного процвітання; з обох боків використовується багато засобів для прискорення інтеграції, наслідком чого є збільшення обсягів інвестування, а також зовнішньоекономічних зв'язків.

Однак, слід зауважити, що інвестиційна діяльність між Україною та ЄС характеризується наявністю ряду проблем, для вирішення яких необхідно проводити істотну трансформацію економічних, політичних та соціальних чинників зарубіжного інвестування нашої державою в напрямі їх лібералізації.

Література:

1. Бураківський А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: [навч.посіб.] / А. І. Бураківський.- К.: ВІРА-Р, 2002. - 552 с.
2. Державне агенство України з інвестицій та розвитку План дій в рамках Європейської політики сусідства: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звіту: <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=69&id=1680>
3. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Зінько І.С. Євроінтеграційні процеси: міжнародна і міжрегіональна співпраця: [Збірник наукових праць] / І.С. Зінько – В.: СтильІздат, 2007. - 320с.

МОРОЗ М.А.,  
студент 4 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

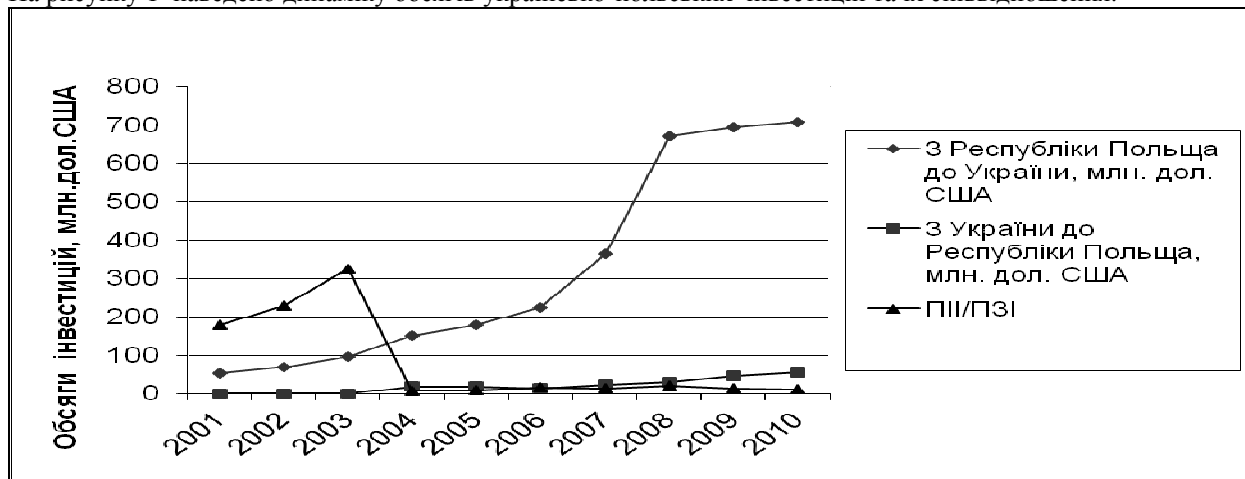
### ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

За даними Держкомстату України, станом на 2010 рік, капітал інвесторів Польщі в українських підприємствах склав 764,8 млн. дол. США, що становить 5,4% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій країни та посіла 7 місце серед інвесторів національної економіки.

Науковці відзначають певну односторонність інвестиційної діяльності України та Польщі. Обсяги прямих іноземних інвестицій з Польщі до України значно перевищують українські інвестиції до Польщі. Певним чином, основною причиною є вступ у 2004 році Польщі до ЄС та переорієнтація інвестиційної політики на країни Заходу. Але в той же час, польські інвестиції до української економіки зростали щороку в середньому на 17%.

Міністерство економічного розвитку та торгівлі України прогнозує зростання прямих іноземних інвестицій в Україну у 2012-2013 році на 45,1% – до 1 млрд. 650 млн. дол. США. Слід також зазначити, що в Україні діє 1324 підприємств з капіталом польських інвесторів. Натомість у Польщі діє лише 12 підприємств з українським капіталом.

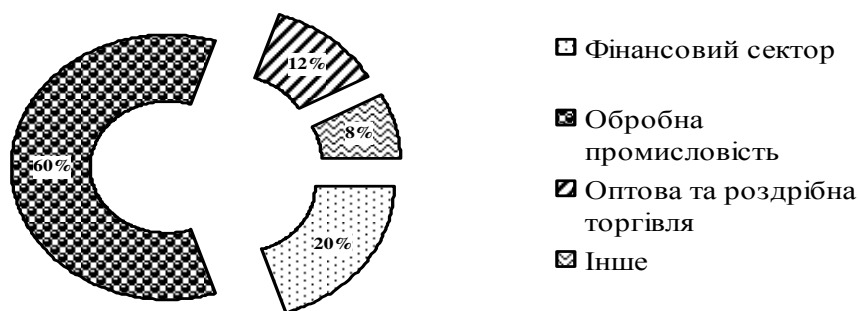
На рисунку 1 наведено динаміку обсягів українсько-польських інвестицій та їх співвідношення.



**Рис. 1. Динаміка зарубіжних та іноземних інвестицій та їх співвідношення між Україною та Польщею у 2001-2010 рр., млн. дол. США.**

Аналізуючи динаміку обсягів українсько-польських інвестицій, слід зазначити стабільне зростання інвестицій з Польщі до України протягом 2001-2010 років. Щодо інвестицій з України до Польщі, то протягом 2001-2010 рр. обсяг українських інвестицій поступово зростав з 2003 року та в останні роки характеризується стабільною, але невисокою, відносно Польщі, динамікою росту.

Більша частина польських інвестицій спрямована на обробну промисловість та фінансовий сектор України. На рисунку 2 наведено розподіл польських інвестицій в українську економіку.



**Рис. 2. Галузева структура прямих іноземних інвестицій з Польщі до України у 2010 році, %**

У регіональному розрізі найбільший обсяг інвестицій надходить до західних областей України та м. Києва. Найвагомішими польськими інвестиціями в Україні є фабрика паркету «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін», м'ясокомбінат «ПКМ Дуда», банк «Кредо», «Плюс-банк». Найвагомішими польськими інвестиціями у фінансовий сектор України є банків Рекао S.A. (УніКредит Україна), РКО ВР S.A. (Кредобанк), Getin Holding («Плюс-Банк»).

Останнім часом започатковано багато важливих інвестиційних проектів польськими інвесторами в Україні:

- відкриття мережі книгарень «Буква»;
- будівництво фабрики предметів особистої гігієни «Bella»;
- заснування страхової компанії «PZU Україна».

У таблиці 1 наведена детальна кількість та динаміка кількості підприємств-інвесторів, які здійснюють інвестиційну діяльність на території України та Польщі.

Найвагомішими українськими інвестиційними проектами в Польщу є Варшавський автомобільний завод (інвестор - «Авто-ЗАЗ»), металургійний комбінат «Гута Ченстохова» (інвестор - «ІСД»), суднобудівельний завод „Сточне Гданське” (інвестор - «ІСД»), металотрейдер “Центросталь Бидгощ” (інвестор - «УГМК»). У 2010 році відкрито представництва автомобільного заводу «КрАЗ» та горілчаної компанії «Nemiroff» в Польщі.

*Таблиця 1*

**Динаміка кількості підприємств, які здійснюють інвестиційну діяльність України та Польщі у 2001-2010 рр.**

Кількість підприємств	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість польських підприємств, які інвестують в Україну	649	710	791	861	942	1027	1087	1238	1309	1324
Кількість українських підприємств, які інвестують в Польщу	7	7	8	7	7	7	8	8	9	12

За попередніми даними Фонду держмайна Республіки Польща у 2012 р. передбачається здійснення таких інвестицій у розмірі 7 млрд. злотих (2,5 млрд. дол. США). Найближчим часом «PKNOrglen» вирішуватиме питання вибору інвестора для вроцлавського підприємства «Anwil». Одним із кандидатів на здійснення інвестицій є вітчизняне підприємство «Azot». Вартість майбутнього інвестиційного проекту становить 1,5-2 млрд. злотих (0,5–0,7 млрд. дол. США).

Таким чином, кількість підприємств з польським капіталом значно перевищує кількість підприємств з українським капіталом на території Польщі. Але не можна не зазначити, що протягом останніх десяти років спостерігається позитивна динаміка росту зарубіжних та іноземних інвестицій України та Польщі. Великим кроком вперед для розвитку інвестиційної діяльності цих країн є підготовка України та Польщі до Євро 2012. Вже зараз можна відзначити польські інвестиції у будівництво «ЛьвівАрени» та відкриття мережі готелів по містам-учасникам Євро мережі готельних комплексів. Це, передусім, стосується таких галузей як сільське господарство та сфери переробки його продукції, машинобудування, літакобудування, енергетика, теплопостачання, військово-промисловий комплекс, фармацевтика 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 та запобігти його зниженню.

#### Література:

1. Двостороння співпраця України та Польщі (2001-2009 рр.): [Електронний ресурс] / Посольство України в Республіці Польща - Режим доступу до звіту: <http://www.mfa.gov.ua/poland/ua/10314.htm>
2. Україна-Польща. Інвестиційне співробітництво (2001 - 2009 рр.): [Електронний ресурс] / Державна підтримка українського експорту - Режим доступу до звіту: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukrpol/3867.html>
3. Польські інвестори на східних ринках України (09.10.09): [Електронний ресурс] / Державна підтримка українського експорту - Режим доступу до звіту: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukrpol/2398.html>
4. Україна — Польща: контексти відносин 1992-2010р. [Електронний ресурс] / Державна підтримка українського експорту - Режим доступу до звіту: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/vidnosunuukr-pol>

НИКОЛЕНКО Т.І.

ст. викл. кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Протягом останніх десятиріч масштаби, рівень активності та різноманітність видів міжнародного співробітництва у сфері інноваційної діяльності зазнали суттєвих змін та значно розширились.

Реалії сьогодення свідчать про те, що активний інноваційний розвиток будь-якої сучасної країни можливий тільки за умови широкого сприяння активному інноваційному розвитку держави. Причому в першу чергу саме держава, реалізуючи власну політику у сферах інноваційної діяльності, вищої освіти і науки, має створювати всі необхідні умови для нормального розвитку відповідної сфери, які між собою мають досить тісний зв'язок. Вкрай важливу роль відіграє держава у міжнародному співробітництві, у тому числі у діяльності в напрямі здобуття грантів міжнародних організацій. Зокрема, державні органи мають всіляко сприяти (створюючи всі належні передумови) і в жодному разі не обмежувати (не перешкоджати) налагодженню міжнародних контактів закладів вищої освіти з іноземними партнерами та на шляху проектної діяльності, спрямованої на отримання грантів.

За сучасних умов міжнародне співробітництво стає невід'ємною складовою інноваційного розвитку країни. Оскільки успішність функціонування окремих суб'єктів інноваційної діяльності у своїй сукупності забезпечує активність інноваційного розвитку держави в цілому, можна виділити основні складові позитивного впливу міжнародного співробітництва на роботу суб'єктів інноваційної діяльності і, відповідно, інноваційну діяльність у рамках країни загалом. Тобто перевагами міжнародного співробітництва у сфері інноваційної діяльності є: дослідження інновації, знання; досвід, досягнення, консультації, ідеї, підтримка, мобільність учених, мобільність, фінансові можливості, технічні потужності, саморозвиток, інформація, імідж, конкурентоспроможність, міжнародне визнання, розширення масштабів співробітництва, навички міжнетичних комунікацій. Слід окремо виділити обмін ідеями в ході міжнародної інноваційної діяльності. Завдяки цьому на основі ідеї шляхом її вдосконалення розробляється інновація, що успішно комерціалізується у певній державі, тоді як у межах країни появи самої ідеї її практична реалізація визнавалася неактуальною або неефективною.

Міжнародне інноваційне співробітництво передбачає проведення спільних досліджень, у результаті яких планується розробка інновацій. При цьому до процесу розробки інновацій (власне до процесів дослідження) зазвичай залучаються найбільш кваліфіковані у відповідній сфері фахівці з різних країн світу.

Інновації, отримані в результаті дослідницької діяльності, позитивно впливають на інноваційний розвиток кожної держави, у межах якої дана інновація впроваджується на практиці. Безперечно, чим масштабнішою є інноваційна діяльність, тим вагоміший вплив вона матиме на стан інноваційної діяльності у країні. Необхідно також наголосити на тому, що інноваційна діяльність (у тому числі міжнародна) повинна підтримуватись державними органами, з метою чого реалізується державна інноваційна політика.

Механізми інноваційного співробітництва найчастіше розглядаються на різних рівнях економіки й сферах науки з виділенням функціональних особливостей. В першому випадку охоплюється: взаємодія окремих учених і дослідницьких груп в окремих галузях науки; співробітництво підприємницьких структур оперативного або стратегічного характеру, наукових установ, адміністративно-територіальних утворень; приватно-державне співробітництво (у тому числі на міжнародному рівні); міжурядове співробітництво. Розгляд співробітництва на різних рівнях економіки найчастіше переплітається із секторальним виміром (по певних секторах або сферах економіки). При цьому з методологічної сторони важливо виділити спрямованість, характер, форми, особливості, інституціональні основи співробітництва, а також способи його забезпечення. Від рівня співробітництва залежить складність і масштаб його інституціонального забезпечення, цільовий характер.

Розвиток міжнародного співробітництва в інноваційній сфері обумовлений:

- 1) подорожчанням і прискоренням інноваційних процесів;
- 2) інтеграцією національних ринків;

- 3) універсализацією потреб споживачів;
- 4) високою ефективністю кооперації й спеціалізації в інноваційній сфері;
- 5) нерівномірністю наділення країн ресурсами, необхідними для інноваційної діяльності;
- 6) підвищеним ризиком інноваційної діяльності й використанням нових можливостей комерціалізації інновацій.

Все це визначає якість і масштаби міжнародної синергії в інноваційній сфері.

Розвиток міжнародного співробітництва на основі взаємного доповнення національних потенціалів веде до зближення, підвищення взаємозалежності й «зрощування» національних інноваційних систем. Перехід від простої взаємодії до реалізації міждержавних програм в інноваційній сфері призводить до формування нових умов розвитку співробітництва (розробка спільних цілей, гармонізація й уніфікація інститутів та ін.). Тенденції інтеграції чітко виявляються на всіх рівнях (наприклад, стратегічні альянси ТНК, створення Європейського дослідницького простору, міжнародні програми співробітництва та ін.), що підтверджує її доцільність.

Досліджуючи переваги міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, варто зазначити надання широкої підтримки та консультацій з боку іноземних партнерів. Причому йдеться про консультаційні послуги різного характеру (фінансові, юридичні, психологічні тощо) від провідних фахівців з різних країн. При роботі в міжнародних масштабах, що передбачає співробітництво кількох країн, консультації місцевих спеціалістів, як правило, є необхідними, оскільки в даному випадку принципово важливим нерідко виявляється врахування специфічних особливостей інноваційної діяльності в окремих державах. З іншого боку, отримані консультації всесвітньовідомих висококваліфікованих у відповідній сфері діяльності фахівців зарубіжжя становлять своєрідний портфель накопичених знань і досвіду.

Таким чином, можна з упевненістю констатувати, що за сучасних умов неодмінною складовою ефективною реалізації інноваційної діяльності нерідко виявляється міжнародне співробітництво. Не менш важливою є зважена та поміркована участь держави у процесах міжнародного інноваційного співробітництва, завдяки чому підвищується рівень позитивного впливу міжнародної діяльності на інноваційний розвиток країни в цілому.

Серед головних переваг міжнародного інноваційного співробітництва необхідно виділити налагодження комунікаційних зв'язків між суб'єктами інноваційної діяльності різних країн світу (завдяки чому здійснюється взаємний обмін знаннями й досвідом), а також професійний та творчий розвиток і мобільність персоналу.

ПАЦЕВСЬКА К. В.,  
студентка 3 курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НИКОЛЕНКО Т.І., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Основною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як реального сектора економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна та інвестиційна діяльність

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави. Саме на цьому наголошував колишній Президент України В.А.Ющенко у своїй передвиборчій програмі. Звичайно набагато рентабельнішим є інвестування в неіноваційних галузях, тож галузям інноваційного характеру має приділятися більша увага з боку держави. Роботи В.М. Гейця, А.К. Кінха, О.Ф. Уткіна містять в собі дослідження в питаннях науково-методичних основ державного регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності держави, і формування чіткої політики держави в цих напрямках є просто необхідним.

Сьогодні кожне українське підприємство зацікавлене в забезпеченні конкурентних переваг у технологічному рівні виробництва продукції, але підприємства не в змозі робити це самостійно через деякі причини:

- Розрив між технологічним станом України і розвинених країн світу (окрім космічних технологій, судобудівництва та літакобудівництва);
- Більшість підприємств знаходяться на етапі структурної перебудови або у збитковому становищі;
- Об'єктивна проблема спрямування розвитку ринкового механізму на інноваційний шлях;

Посилення державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, формування державної політики у цій сфері є край необхідним. Такий висновок можна зробити на основі вивчення досвіду розвинутих країн (США, Японії, Німеччини, Великобританії, Франції), які розвиваються перш за все на основі активізації інноваційної діяльності. Саме в цих країнах намічається радикальний перехід від традиційної до інноваційної науково-технічної політики. Все це свідчить про необхідність розробки комплексних заходів переходу до

інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, які доцільно гармонізувати з державною інноваційно-інвестиційною політикою.

Інноваційно-інвестиційна політика України повинна бути спрямована на забезпечення зростання обсягів капіталовкладень у сферу впровадження інноваційних технологій. Держава має забезпечити умови для формування та стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності насамперед через створення позитивного інвестиційного клімату внаслідок поліпшення загального міжнародного іміджу країни.

Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки, запропоновані в 2000 році в Україні, передбачають:

- енергоефективні та ресурсозберігаючі технології в промисловості й агропромисловому комплексі;
- охорону довкілля та раціональне природокористування;
- новітні біотехнології;
- нові комп'ютерні засоби і технології інформатизації суспільства;
- нові речовини і матеріали.

Стратегічна програма розвитку національної економіки, спрямована на пріоритетність інноваційного розвитку, може передбачати: податкові пільги для інноваційних секторів економіки; надання їм субсидій. А враховуючи фінансові проблеми трансформаційної економіки, не слід забувати, що всі зазначені та інші заходи повинні бути стратегічно зорієнтовані. Однак дотепер прямого стимулювання не лише інвестицій в інновації, а й капітальних інвестицій з боку держави практично не було, і саме цей момент є найбільш слабким місцем в інноваційно-інвестиційній політиці держави.

Література:

1. Буднікевич І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні / І.М. Буднікевич, І.М. Школа. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – 200 с.
2. Базилевич В.Д. Державні фінанси. Навчальний посібник. Вид. 2-ге, доп. і перероб. / [Баластрик Л. О; За заг. ред. Базилевича В.Д.] – К.: Атака, 2004. – 368 с.
3. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С.Гальчинський, В.М.Геєць, А.К.Кінах, В.П.Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
4. Ковальчук С.С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України / С.С. Ковальчук // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 96 – 103.
5. Музиченко А.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності. / А.С. Музиченко – К.: Наук.світ, 2001. - 345с.

ПЕХЕНЬКО О.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
НІКОЛЕНКО Т.І., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## УЧАСТЬ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Стратегічною метою української міжнародної економічної діяльності є активне залучення країни до міжнародних інтеграційних процесів. Однак реалізація цього завдання потребує концентрації значних інтелектуальних, матеріальних, фінансових і природних ресурсів для розвитку стратегічних, «проривних» технологій як основних чинників конкурентоспроможності у світовій спільноті.

Щорічний приріст іноземного капіталу в економіку України, починаючи з 1995 по 2010 рік, наведений на рис 1.

Загальний об'єм ПІІ в Україну за станом на 1 січня 2011 року досяг \$44, 708 млрд, що на 11,7% перевищує їх значення на початок 2010 року. З розрахунку на одну людину ПІІ склали \$978, 5.

В 2010 році виросли об'єми капіталу з Кіпру - на \$909, 3 млн, Росія - на \$753, 3 млн, Франція - на \$736, 3 млн, Німеччина - на \$475 млн, Швеції - на \$454, 1 млн. Вказані країни забезпечили майже 90% приросту іноземного капіталу в Україну.

За рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн і вилучення інвестицій зменшилися об'єми капіталу інвесторів із США на \$116, 7 млн, Ізраїлю - на \$12, 8 млн, капітал інвесторів з Норвегії і Ісландії зменшився на \$71, 3 млн і \$29, 3 млн відповідно за рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн.

Найбільший приріст іноземного капіталу зафіксовано на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, - \$2628, 5 млн, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг.

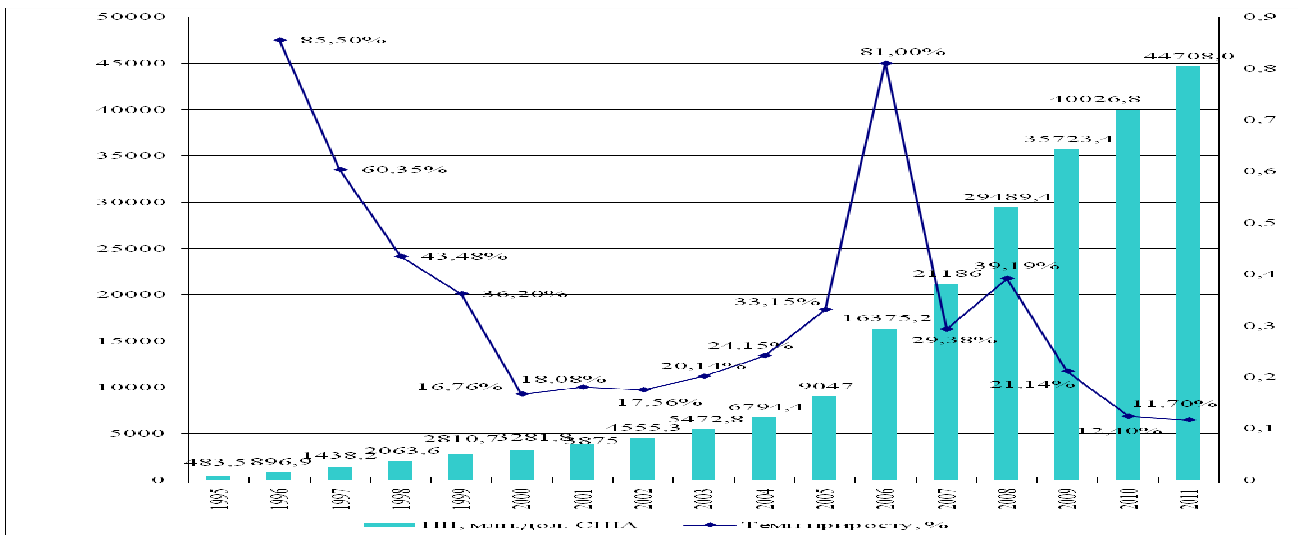


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України за 1995-2011 рр. (на початок року)

Найбільшим реципієнтом прямих іноземних інвестицій залишається фінансовий сектор, в якому сконцентровано 33% іноземного капіталу. Крім того, 9% коштів іноземних інвесторів зосереджено в операціях з нерухомістю, оренді, інжинірингу та послугах підприємцям, 21% – у металургійному виробництві, 8% – в оптовій торгівлі, 4% – у будівництві, що підтверджують дані, наведені на рисунку 2.

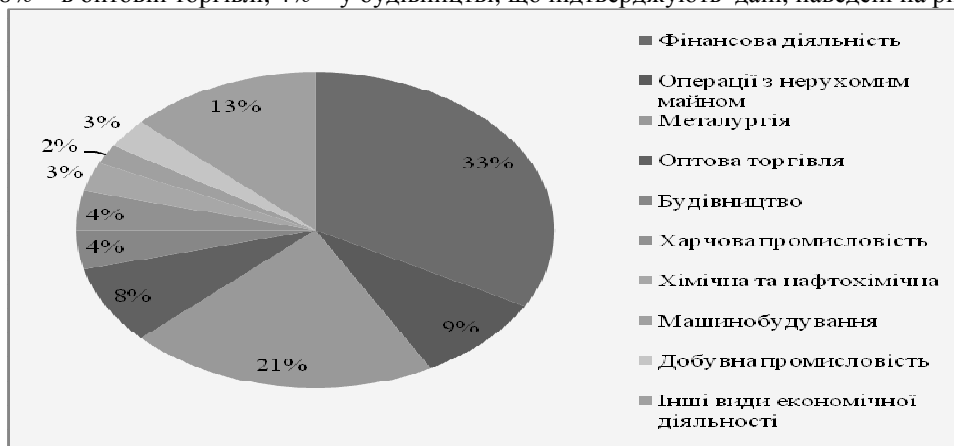


Рис 2. Концентрація капіталу іноземних інвесторів за видами економічної діяльності (станом на 01.01.2011 року)

Порівняно з 2009 роком в 2010 році збільшилися прямі іноземні інвестиції в фінансову діяльність з 31% до 33% відповідно. Також зросли обсяги ІІІ в металургійну промисловість з 11,9% у 2009 році до 21% у 2010 році, оптова торгівля (з 7,4% до 8,0% у 2009 та 2010 році відповідно). Скоротилися обсяги ІІІ в такі види діяльності як: операції з нерухомим майном (на 11%), будівництво (на 0,7%), машинобудування (на 0,5%).

На підприємствах промисловості зосереджене \$14042,6 млн (31,4% загального об'єму прямих інвестицій в Україну), в т.ч. в переробній галузі - \$12488,1 млн, що добуває - \$1207,7 млн.

В переробній промисловості в металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів внесене \$5940,4 млн прямих інвестицій, виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів - \$1858,7 млн, хімічна і нафтохімічна промисловість - \$1339,6 млн, машинобудування - \$1171,4 млн, виробництво іншої неметалічної мінеральної продукції - \$806,8 млн.

В фінансових установах закумуляовано \$15059,5 млн. (33%), прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових приладів і предметів особистого користування - \$4764,5 млн (10,7%), в організація, здійснює операція з нерухоме майно, оренда, інжиніринг і надання послуга підприємцям, - \$4754,1 млн.

Не дивлячись на стабільне розширення інвестиційного попиту на сьогоднішній день в Україні склалася ситуація, при якій найпривабливішими для вкладення позикових засобів і засобів іноземних інвесторів є такі види економічної діяльності, які не відносяться до високотехнологічних і не є основними чинниками інноваційного розвитку країни.

Таким чином слід зазначити, що в Україні досить несприятливий інвестиційний клімат, про що свідчать незначні об'єми прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Це пов'язано передусім з недосконалістю та протиріччям законодавчої бази, незрілим конкурентним середовищем, відсутністю прозорості в банківській системі, недостатнім розвитком небанківських фінансових установ. Щоб притягнути додаткових західних інвесторів Україні треба поліпшити фіскальну стабільність, особливо в таких областях, як інвестиції і захист майнових прав. Україн важливим також являється розвиток фінансових ринків і дерегуляція



бізнесу, зменшення корупції, бюрократії, термінів митного оформлення і тиску з боку податкових і інших контролюючих органів.

#### Література:

1. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України. [Підручник] / В.С.Новицький / Київ: КНЕУ, 2003, 948 с.
2. Прямі інвестиції (на початок 1995-2010рр.): [Електронний ресурс] // Режим доступу до звіту <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Шосталь С.О. Активізація інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання / С.О. Шосталь // Статистика України.-2008.-№3. – С.119-122.

ПОЛЕХОВ С.,  
студент 1 курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МИТЮШКИНА К.С., ст. преподаватель  
кафедры международной экономики  
Мариупольского государственного университета

### ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Инвестиционная политика - это часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня.

Инвестиционная политика часто связана с финансовой политикой. Финансовая политика — совокупность целенаправленных действий с использованием финансовых отношений (финансов). Финансовая политика предполагает установление целей и средств достижения поставленных целей. Финансовая политика — совокупность государственных мероприятий по использованию финансовых отношений для выполнения государством своих функций.

Задачи инвестиционной политики является:

- обеспечение условий для формирования максимально возможных финансовых ресурсов;
- установление рационального с точки зрения государства распределения и использования финансовых ресурсов;
- организация регулирования и стимулирования экономических и социальных процессов финансовыми методами;
- выработка финансового механизма и его развитие в соответствии с изменяющимися целями и задачами стратегии;
- создание эффективной и максимально деловой системы управления финансами.

Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

Именно инвестиционной деятельности отводится ключевое место в процессе проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста. С позиции сущности реформирования экономики проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата является одной из узловых.

При этом экономические агенты финансируют капиталовложения либо самостоятельно, либо за счет заимствования средств на финансовых рынках на конкурентной основе. Главными критериями необходимости инвестиций являются рост эффективности производства и максимизация прибыли. К тому же технологические изменения в состоянии базовых отраслей требуют больших капиталовложений.

В инвестиционной сфере Украины существует свой переходный период, характеризующийся определенными особенностями, к числу которых относятся:

- снижение доли и объема государственных инвестиций;
- формирование новой системы инвестиционных стимулов, в которой решающую роль играет ориентация на получение прибыли. Возрастает роль критериев принятия инвестиционных решений на основе анализа издержек и доходов;
- в экономике наблюдается возрастание доли производства потребительских товаров при одновременном сокращении выпуска товаров производственного назначения;
- возникают новые, в первую очередь негосударственные, источники финансирования.

Инвестиционная политика предприятия представляет собой сложную, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность видов деятельности предприятия, направленную на своё дальнейшее развитие, получение прибыли и других положительных эффектов в результате инвестиционных вложений.

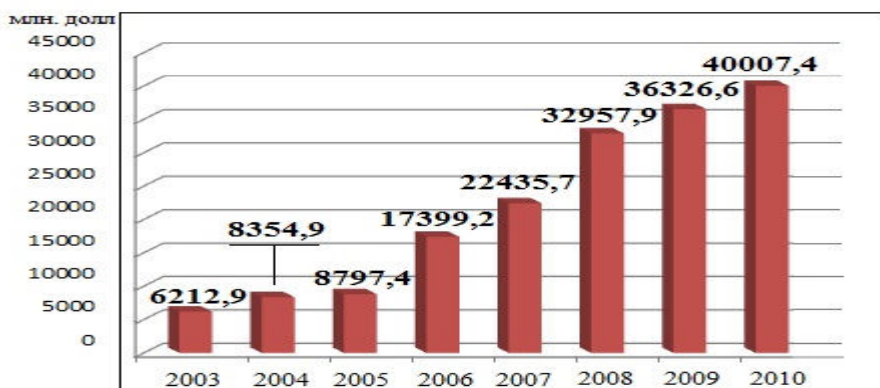
Разработка инвестиционной политики предполагает: определение долгосрочных целей предприятия, выбор наиболее перспективных и выгодных вложений капитала, разработку приоритетов в развитии предприятия, оценку альтернативных инвестиционных проектов, разработку технологических, маркетинговых, финансовых прогнозов, оценку последствий реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционная политика выступает как часть реформирования предприятия и нацелена на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов, рациональное сочетание различных источников финансирования, на достижение положительных интегральных показателей эффективности проекта и в целом — на экономически целесообразные направления развития производства.

Инвестиционная политика разрабатывается хозяйствующим субъектом в соответствии с его долгосрочными целями. Инвестиционная политика может иметь и агрессивный характер, если значительная часть инвестиционных ресурсов носит заемный характер, а доход от инвестиций максимизируется, причем в ближайшей перспективе.

Необходимый общий объем инвестиций в экономику Украины составляет свыше 40 млрд. долл. США. За последние годы ежегодные иностранные инвестиции не превышают 300 млн. долл. (рис. 1), что свидетельствует о неблагоприятном инвестиционном климате на Украине и о не взвешенной инвестиционной политике, отсутствии надлежащего механизма обеспечения гарантий инвесторам. Более того, наметилась стойкая тенденция к снижению объема иностранных инвестиций, которая побуждает к разработке эффективного законодательства и инвестиционной политики и безоговорочного их выполнения [2].

Инвестиционная политика должна строиться с учетом реалий экономического положения, наличных природных и трудовых ресурсов, климата, геополитического положения, существующей рыночной инфраструктуры и других факторов. Чистый прирост прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Украину 2010 году составил \$3,425 млрд., что почти в четыре раза больше, чем за аналогичный период 2008 года. В январе-сентябре 2009 года в экономику Украины иностранными инвесторами вложено \$8 524,3 млн. прямых инвестиций, в т.ч. из стран ЕС поступило \$7 093,7 млн. (83,2% общего объема), из стран СНГ - \$711,8 млн. (8,4%), из других стран мира - \$718,8 млн. (8,4%). В то же время нерезидентами изъят капитал на сумму \$673,8 млн. Общий объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в Украину 2009 году составил \$38 621,5 млн., что на 27,3% больше объемов инвестиций к началу года и в расчете на одного человека составляет \$861,6.



**Рис.1. Динамика ПИИ Украины за 2003-2010гг., млн. долл. США**

Эффективность инвестиционной политики измеряется степенью изменения инвестиционного климата в более благоприятную сторону. В свою очередь, более благоприятное состояние инвестиционного климата влияет на инвестиционную политику в сторону ее дальнейшего совершенствования.

Заинтересованность в Украине со стороны иностранных инвесторов вызвана следующим:

Украина представляет собой рынок около пятидесяти миллионов потребителей;

Украина занимает стратегическое в экономическом отношении положение в Европе (отсюда производитель может экспортировать свою продукцию в Центральную Европу, Балканы, Россию, Кавказ и Центральную Азию);

Украина имеет плодороднейшие сельскохозяйственные земли в мире и богата на разнообразные природные ресурсы;

Украина владеет рядом уникальных технологий;

Украина имеет хорошо подготовленные и квалифицированные кадры.

Наряду с преимуществами инвестирования в экономику страны имеются определенные риски, в том числе коммерческий риск, на который влияет: спрос на продукт; платежеспособность покупателей; поведение конкурентов; возможность вывоза своей продукции из Украины в другие страны.

К числу приоритетных направлений иностранного инвестирования следует отнести и создание в Украине современной инфраструктуры, включая транспорт, техническое оснащение, складское хозяйство, телекоммуникации, деловую инфраструктуру и бытовой сервис. Без этого практически невозможен переход к полноценному рынку и широкое развитие международной инвестиционной деятельности.

Развитие этой сферы не только актуально, но и достаточно привлекательно для зарубежных инвесторов, поскольку здесь, как правило, за относительно короткие сроки окупаются начальные затраты и

одночасно створюється сприятлива матеріальна основа для подальшої ділової активності іноземного капіталу.

#### Література:

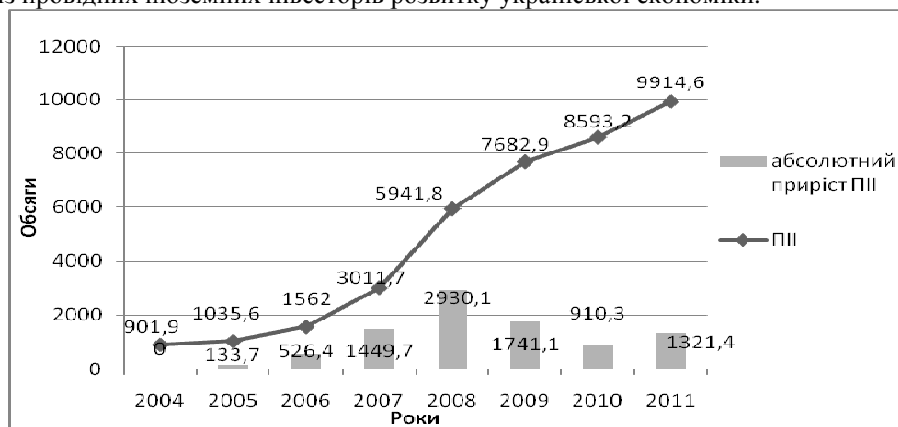
1. Міністерство економічного розвитку Автономної республіки Крим. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minek-crimea.gov.ua/content.php?cid=news&n=27>
2. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Україна сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ua-today.com/modules/myarticles/article\\_storyid\\_12793.html](http://www.ua-today.com/modules/myarticles/article_storyid_12793.html)

ТОСХОПАРАН М.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ КІПР

Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що на даний момент країна 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, Україна, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, що міститься у «Глобальному звіті про конкурентоспроможність 2010-2011», знизилась з 82-ї до 89-ї позиції із 139 країн світу. Падіння рейтингу України пов'язано з низькою продуктивністю економіки. 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. Лімітуючими чинниками стали торговельні бар'єри, інвестиційне законодавство, прозорість державної політики, надійність банківської системи, митні процедури.

Проведений аналіз наявних статистичних даних Державного комітету статистики України стосовно зовнішньоекономічного співробітництва України з Республікою Кіпр за 2010 рік свідчить про те, що Кіпр залишається одним із провідних іноземних інвесторів розвитку української економіки.



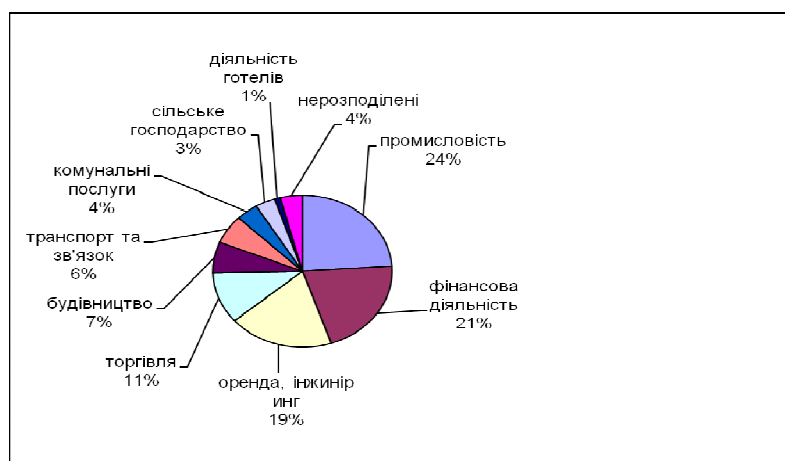
**Рис.1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну з Кіпру, (млн.дол.США)**

Як видно з даних, наведених на рисунку 1, станом на 1 січня 2011 року Кіпр, із загальним обсягом прямих інвестицій у 9,914 млрд. доларів США (22,2 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну), посів перше місце серед іноземних інвесторів. Найбільший абсолютний приріст спостерігався в 2008 році і склав 2,930 млрд. доларів США, найменший приріст був у 2005 році (133,7 млн. доларів США).

Слід зазначити, що останнім часом спостерігається динаміка зростання ПІІ з Кіпру (у 2007 р. – 5,941 млрд. дол. (20,1% від загального розміру ПІІ), у 2008 році - 7,682 млрд. дол. (21,5%) Кіпр також займав перше місце серед іноземних інвесторів в економіку України).

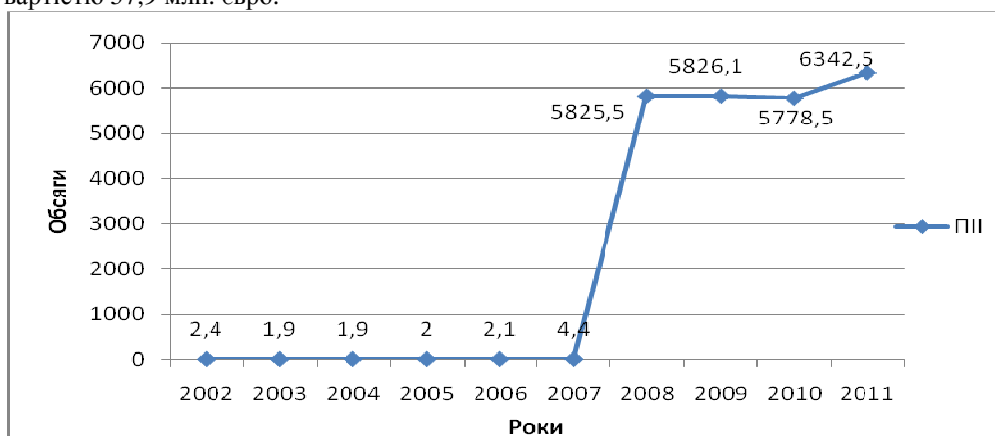
Галузеву структуру інвестицій з Кіпру можна побачити на рисунку 2. Проаналізувавши дані, наведені на рисунку, можна зробити висновок, що найбільше Кіпр інвестує в промисловість України (23%), де провідне місце посідає переробна. Обсяги інвестицій у цю галузь дуже стрімко зростали. Наприклад, у 2002 р. показник становив 120,3 млн. дол. США і до 2011 року виріс майже у 13 разів і зараз складає 1552,8 млн. дол. США. Друге місце займає галузь добувної промисловості, показники якої за 8 років зросли з 25,6 млн. дол. США (2002 р.) до 456,4 млн. дол. США (2011 р.).

Фінансова діяльність посіла другу позицію (21% від загального обсягу інвестицій з Кіпру). Останню позицію серед інвестицій Кіпру до економіки України посідає діяльність готелів та ресторанів, однак протягом досліджуваного періоду ці вкладення стрімко зростали, тому можна прогнозувати її подальший розвиток.



**Рис. 2. Галузева структура інвестицій з Кіпру в економіку України станом на 01.01.2011 р.**

Одним із яскравих прикладів залучення реальних кіпрських інвестицій можна вважати придбання у травні 2008 р. найпотужнішим кіпрським комерційним банком „Bank of Cyprus” 97,2% активів українського КБ „АвтоЗАЗбанк” вартістю 57,9 млн. євро.



**Рис. 3. Динаміка прямих інвестицій з України до Кіпру (млн. дол.США)**

З іншого боку, спостерігається високий рівень відтоку українських капіталів до Кіпру. Зокрема, станом на 1 січня 2011 р. обсяг інвестицій з України до Кіпру сягнув 6,342 млрд. дол. США, що складає 92,3% від загального рівня інвестування Україною іноземних держав. Приблизно такий же рівень українських інвестицій до Кіпру був у 2008 та 2007 рр. (рис. 3). За 2007 рік інвестиції з України до Кіпру зросли майже у 1300 разів і склали 5,8255 млрд. дол. США. Таким чином, на сьогодні Кіпр залишається першим серед країн-реципієнтів отримання українських інвестицій.

У фінансову діяльність Кіпру Україна інвестувала найбільші обсяги у 2008 році, після чого обсяги в даний сектор економіки знизились майже у 18 разів у 2010 році і склали 2,831 млрд. дол. США. Нерозподілені обсяги прямих інвестицій були незмінні за три останніх роки. Інформація по операціям з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям вважається конфіденційною згідно із Законом України «Про державну статистику».

Проаналізувавши інвестиційне співробітництво між Україною і Республікою Кіпр, можна зробити висновок, що Кіпр займає перше місце і серед країн, які інвестують до України, і серед країн, в які інвестує Україна. Найбільш привабливими галузями української економіки для Кіпру як інвестора є промисловість і фінансова діяльність.

#### Література:

1. Річний звіт Національного банку України: [Електронний ресурс] / Режим доступу до звіту: <http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category>
2. Прямі іноземні інвестиції в Україну : [Електронний ресурс]. / Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2010/zd/ivu/ivu\\_u/ivu0410.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2010/zd/ivu/ivu_u/ivu0410.html)
3. Прямі інвестиції з України в економіку країн світу: [Електронний ресурс]. / Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2010/zd/izu/izu\\_u/izu0410.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2010/zd/izu/izu_u/izu0410.html)

## УКРАЇНА У МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ

Міжнародна міграція капіталу - це зустрічний рух капіталів між країнами, що приносить їхнім власникам доход. Кожна з країн одночасно є імпортером і експортером капіталу: відбуваються так звані перехресні інвестиції. Міграція капіталу відбувається, коли він може бути поміщений до іншої держави з більшою нормою прибутку, ніж у своїй країні. Причинами вивозу капіталу заради більшого прибутку є: а) перенагромадження капіталу в регіоні, з якого він вивозиться; б) розбіжність попиту на капітал і його пропозиції в різних ланках всесвітнього господарства; в) наявність у державах, куди експортується капітал, більш дешевої сировини і робочої сили; г) інтернаціоналізація виробництва.

Міжнародний рух капіталу, займаючи ведуче місце в міжнародних економічних відносинах, впливає на світову економіку й сприяє росту світової економіки; поглиблює міжнародний поділ праці і міжнародне співробітництво; збільшує обсяги взаємного товарообміну між країнами, у тому числі проміжними продуктами, між філіями міжнародних корпорацій, стимулюючи розвиток світової торгівлі.

Вивіз капіталу здійснюється у формі:

- прямих інвестицій у промислові, торговельні й інші підприємства;
- портфельних інвестицій (в іноземні облігації, акції, цінні папери);
- середньострокових і довгострокових міжнародних кредитів (або позик) позичкового капіталу промисловим і торговельним корпораціям, банкам і іншим фінансовим установам;
- економічної допомоги: безкоштовно й у виді пільгових кредитів (безпроцентних, низькопроцентних).

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, унесених в Україну, на 1 січня 2011р. склав 44708,0 млн. дол., що на 11,6% більше обсягів інвестицій на початок 2010р., та в розрахунку на одну особу становив 978,5 дол. Динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну за 2006-2011 роки представлено на рисунку 1 [2].

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 9914,6 млн. дол., Німеччина – 7076,9 млн. дол., Нідерланди – 4707,8 млн. дол., Російська Федерація – 3402,8 млн. дол., Австрія – 2658,2 млн. дол., Франція – 2367,1 млн. дол., Сполучене Королівство – 2298,8 млн. дол., Швеція – 1729,9 млн. дол., Віргінські Острови, Британські – 1460,8 млн. дол. та Сполучені Штати Америки – 1192,4 млн. дол. [2].

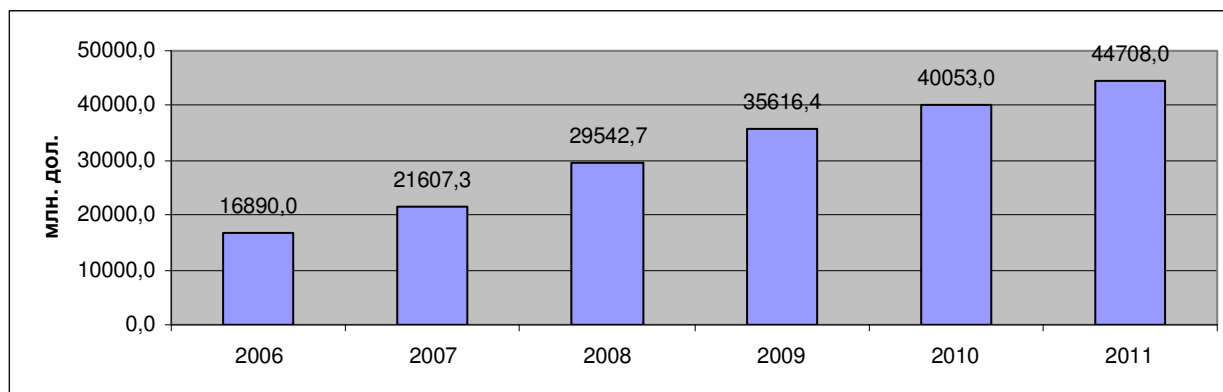
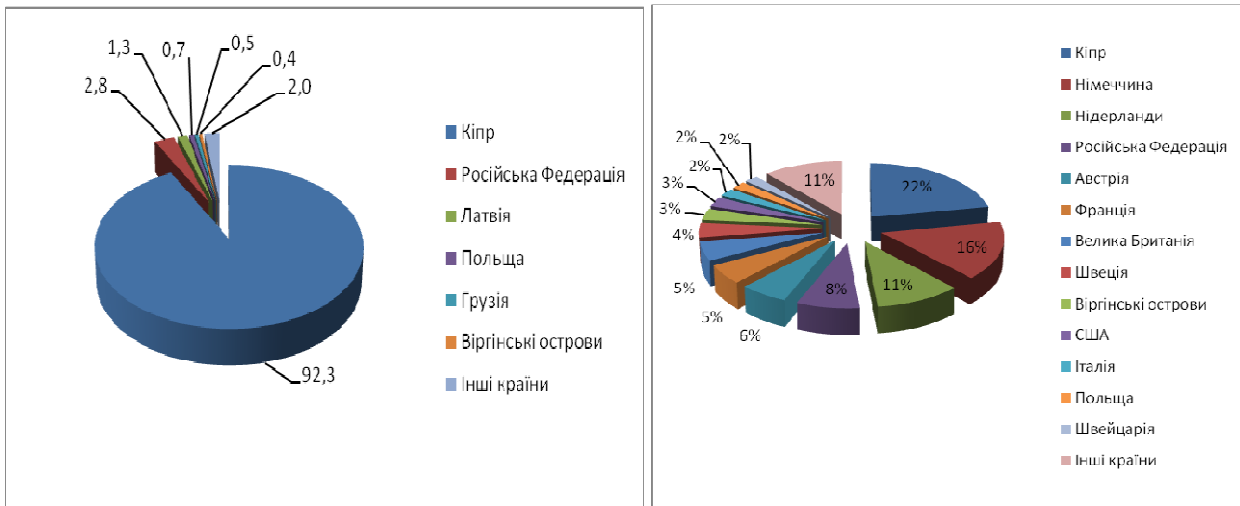


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2006-2011 роки (на 01.01), млн. дол. США

Усього на 01.01.2011 в Україну було інвестовано 44708 млн. дол. США. Основні країни-інвестори: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Франція, Велика Британія, Швеція, Віргінські острови, США, Італія, Польща, Швейцарія, та інші.

Прямі інвестиції з України здійснено до 46 країн світу, переважна їхня частка спрямована до Кіпру (92,3%). Менша частка – до Російської Федерації (2,8%). В останні країни надходить ще менша частка прямих інвестицій.

Географічна структура прямих іноземних та зарубіжних інвестицій України представлена на рисунку 2.



**а) зарубіжні інвестиції** **б) прямі іноземні інвестиції**  
**Рис. 2. Географічна структура прямих іноземних (б) та зарубіжних інвестицій (а) України на 01.01.2011 р., %**

Сума кредитів і позик, наданих українськими резидентами підприємствам прямого інвестування, на 1 січня 2011р. становила 130,9 млн. дол. Загальний обсяг прямих інвестицій в економіку країн світу, враховуючи позичковий капітал, становив 7002,0 млн. дол. США.

Для успішної економічної діяльності Україні слід робити акцент на участі у міжнародному русі капіталу. Підприємствам України слід прикладати усі сили для того, щоб приваблювати іноземних інвесторів. Також Україні слід спрямовувати свої інвестиції у ті країни де на них більший попит, і де від них більший прибуток.

#### Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до веб - сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Україна у процесі залучення прямих іноземних інвестицій: необхідність і актуальність. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до веб-сайту: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2009\\_25/nikeshina.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_25/nikeshina.htm)

ЯСІРОВА В.Ф.,  
 студентка ОКР «Магістр»  
 спеціальності «Міжнародна економіка»  
 ДУБЕНІЮК Я.А., к.е.н., доцент  
 кафедри міжнародної економіки  
 Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Інновації є головною рушійною силою економічного зростання. Цю аксіому визнають навіть ті держави, які проголошують повернення до традиційних цінностей у суспільному житті. Цікавим прикладом цього є Іран. У 2010 році Всесвітній економічний форум у Давосі вперше включив цю країну до Рейтингу глобальної конкурентоспроможності, розмістивши її одразу на 69 сходинку. Для порівняння: Україна цього року посіла лише 89 місце. Між тим Іран сьогодні починає наздоганяти інші країни не лише в динамічному освоєнні атомної енергетики, а й в успіхах у розвитку лазерних і нанотехнологій. Розвиток науки і технологій визнаний в Ірані одним із головних державних пріоритетів, а курирує цю сферу спеціально призначений віце-президент країни.

Отже, інноваційна модель економічного розвитку набула універсального характеру і може по праву вважатися панівною ідеологією сучасної економіки. Однак досі залишається актуальним питання, чому одні держави досягають успіху на інноваційному шляху, а спроби інших не мають успіху. Причому стартові умови, з якими та чи інша країна розпочинає свій висхідний рух, або її політична історія зовсім не мають вирішального значення.

Україна має свій унікальний досвід щодо впровадження інноваційної моделі економічного розвитку, який сьогодні можна охарактеризувати як досвід, що не бере до уваги помилки минулих років, тому є не дієвим.

Головною проблемою в Україні з точки зору створення інноваційного середовища, є розрив між проголошеними цілями та фактичною реалізацією політичних заходів. Таку думку мають деякі вчені.

Що стосується цілей, то в національній стратегії економічного розвитку України 2008-2015 в рамках економічної стратегії було за мету було поставлено:

- підтримка передових позицій у наукових дослідженнях і технологіях з ряду пріоритетних напрямів (нанотехнології, ядерна енергетика, авіа-, ракетно- і суднобудування, новітнє матеріалознавство і т.д.) шляхом створення потужних об'єднань вітчизняних підприємств однієї галузі, а також розвитку виробничої кооперації з відповідними фірмами Євросоюзу, країн СНД та Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Адже сьогодні високою є вірогідність нових технологічних проривів, які ґрунтуватимуться на відкриттях 1991–2000-х рр. в біології, медицині, інформатиці, космічних дослідженнях, створенні нових матеріалів і джерел енергії;

- входження або утримання/посилення позицій в глобальному обороті високотехнологічної продукції та технологій;

- спеціалізація з надання інтелектуальних послуг в галузі фундаментальних і прикладних наукових досліджень і професійної освіти.

На сьогодні можна сказати, що за всіма показниками Україна погіршила свої результати. Причинами цього може бути по-перше, те, що українська економіка залишається слабодиверсифікованою і, відтак, вразливою до коливань кон'юнктури світових ринків, характеризується низьким рівнем інновацій та ефективності використання ресурсів. Джерела експортно-сировинного розвитку, які базуються на інтенсивному нарощуванні металургійного та сировинного експорту в умовах заниженого обмінного курсу гривні, на сьогодні фактично є вичерпаними. Україна вже не може підтримувати конкурентні позиції у світовій економіці за рахунок дешевизни робочої сили та економії на розвитку освіти і охорони здоров'я. По-друге, однією з сутнісних характеристик вітчизняної економіки є роздвоєність: офіційна заробітна плата і неофіційна, управлінський прибуток і балансовий, ринкова вартість нерухомості і балансова тощо.

З одного боку, Україна визнана країною з ринковою економікою, досягнуто високий рівень її відкритості. Але, з іншого, сформований в Україні національний ринок є недосконалим, не всі ринкові інститути мають адекватний ступінь розвитку, інвестиційний клімат вимагає істотного покращання.

На сьогодні в Україні прийнята окремо Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Дана Стратегія є органічною складовою Стратегії розвитку України у період до 2020 року. Вона розвиває основні положення Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, затвердженої Постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XIV, уточнює і доповнює їх з врахуванням нових вимог сучасності і викликів щодо змін, на які Україна повинна мати адекватні відповіді. Визнання високої актуальності тиску зовнішніх і внутрішніх викликів, що посилюються, врахування їх можливих наслідків з метою недопущення кризових явищ в економіці і суспільстві є головною передумовою формування дієздатної інноваційної політики соціально-економічного розвитку держави.

Якщо виробити чітку програму дій щодо реалізації цієї стратегії на досвіді минулої, то Україна зможе досягти або покращити хоча б тих позицій, які вона втратила.

Література:

1. Семиноженко В.: Інноваційні стратегії Європи дуже важливі для нас: [Електронний ресурс] / Режим доступу до статті: <http://www.dknii.gov.ua/2010-09-27-06-54-32/91-2011-/516-2011-09-14-10-33-29>

2. Семиноженко В.: Яка інноваційна політика потрібна Україні?: [Електронний ресурс] / Режим доступу до статті: <http://new-ukraine.org.ua/direct-speech/195/>

3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: [Електронний ресурс] / Режим доступу до документу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920)

4. Україна-2015: Національна стратегія розвитку : [Електронний ресурс] / Режим доступу до стратегії: <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>

ЯРЕМЧУК І.Г.,  
д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки  
ТКАЧЕНКО К.І.,  
асистент кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРЯМИМИ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Переваги системи стратегічного управління, що визначили її широке поширення за кордоном, полягають у тому, що вона дозволяє сформулювати глобальні цілі розвитку фірм, сформувати позицію менеджерів вищої і середньої ланки, оперативнo адаптуватися до змін ринкового середовища і тим самим підвищити конкурентоспроможність організації.

Під стратегією зазвичай розуміють набір найбільш загальних правил, що визначають довгострокові дії, забезпечують виконання місії організації. Місія як найбільш загальна мета інвестування може полягати в наступному:

- зберігання або перерозподіл власності шляхом придбання контрольних пакетів акцій;

- забезпечення доступу до дефіцитних видів продукції (послуг), майнових і немайнових прав;
- участь в управлінні підприємством за рахунок придбання великих або блокуючих пакетів:
  - ✓ захист інвестицій від інфляції;
  - ✓ зберігання і приріст капіталу;
  - ✓ одержання регулярного поточного прибутку.

Перші три з перерахованих вище глобальних цілей визначають стратегічний тип інвестора (прямі іноземні інвестиції).

В залежності від цілей інвестування, типу управління, характеру економічної ситуації і множини інших чинників можна виявити різноманітні стратегії.

Для стратегічного інвестора, основна місія якого полягає в розширенні сфери свого впливу й участі в управлінні підприємством, можна виділити стратегії ефективного власника і спекулятивного злиття (або поглинання).

Стратегія ефективного власника. У випадку використання цієї стратегії місія інвестора полягає не тільки в одержанні доступу до визначених видів продукції і забезпеченні контролю за фінансовими потоками, але й у підвищенні науково-технічного і виробничо-збутового потенціалу, фінансовому оздоровленні підприємства-емітента.

Основний прибуток, одержуваний інвестором, носить довгостроковий характер і утворюється в результаті господарської діяльності підприємства. Відповідно для здійснення цієї стратегії необхідні значні ресурси не тільки на придбання контрольного пакета, але і для розвитку емітента. На більш пізніх етапах ефективний власник може здійснювати «розкручування» акцій підконтрольного підприємства, у тому числі і на міжнародних ринках.

Нарешті, після того, як підприємство стало високорентабельним, а його акції значно вирости в ціні, інвестор, що використовує цю стратегію, може одержати прибуток за рахунок продажу свого пакета. За кордоном таку стратегію використовують венчурні фонди, що фінансують розвиток інноваційного бізнесу.

У якості передумов використання даної стратегії необхідно відзначити не тільки наявність значних фінансових ресурсів, але і досвід, зв'язки, а також знання технології виробництва, ринків збуту й інших особливостей контролюваного підприємства.

Стратегія спекулятивного злиття або поглинання. Основна місія цієї стратегії полягає в придбанні контрольного пакета акцій для забезпечення доступу до дефіцитних видів продукції (послуг), фінансових ресурсів або з метою одержання в розпорядження вигідних об'єктів нерухомості, інших майнових і немайнових прав.

Застосування цієї стратегії стосовно великих підприємств дозволяє переключити значні фінансові потоки на свої дочірні посередницькі фірми, офшори, банки. Інвестори, що використовують цю стратегію, можуть одержати прибуток при реалізації пакета акцій кінцевому інвестору або за рахунок управління грошовими потоками підприємства. Мета застосування даної стратегії стосовно дрібних підприємств може полягати в придбанні вигідних площ у престижних районах для використання їх під офіси, склади, для зведення нових будинків.

Таким чином, головною відмінною рисою цієї стратегії є одержання доступу до майнових і немайнових прав. У якості передумови використання розглянутої стратегії можна вважати приналежність інвестора до фінансово-промислової групи (ФПГ), банківських або торгово-посередницьких структур, що володіють необхідними ресурсами для скупки контрольного пакета акцій. Ця стратегія може бути використана, як правило, на початковій стадії приватизації, коли на підприємстві тільки починається боротьба за поділ власності.

В залежності від направленості виділяють стратегії вертикальної інтеграції та диверсифікації.

Вертикальна інтеграція означає, що стадії виробництва і розподілу охоплені однією ієрархічною системою корпорації. Вертикальна інтеграція призначена для заміни ринкового механізму внутрішніми операціями. Таким чином, вертикальна інтеграція може бути подана як система, у якій компанія, що займається основним виробництвом, контролює фірму, виробництво якої доповнює ключове. За напрямком виділяють:

- вертикальну інтеграцію «вниз» (backward integration), коли фірма, зайнята основним виробництвом, одержує контроль над виготовленням сировини і напівфабрикатів;
- вертикальну інтеграцію «вгору» (forward integration), коли фірма набуває контроль над наступними технологічними стадіями, включаючи також розподіл.

За охопленням розрізняють:

- повну вертикальну інтеграцію (існує між двома стадіями виробництва А і В, коли все виробництво стадії А передається на стадію В);
- часткову вертикальну інтеграцію (існує, коли стадії А і В не повною мірою перекриваються всередині однієї корпорації).

У реальній практиці міжнародного бізнесу вибір між вертикальною інтеграцією і одноразовими контрактами не є єдиною альтернативою. Постачання сировинних матеріалів і компонентів часто припускає встановлення довгострокових взаємовідносин між фірмою-постачальником і фірмою-виробником. Прикладами довготермінової взаємодії служать також відносини між виробниками, дистриб'юторами і роздрібною торгівлею. Ці взаємовідносини супроводжуються різним ступенем формалізації, тобто в ряді випадків умови



співробітництва й обов'язки кожної із сторін докладно розписуються в контрактах, у той час як в інших ситуаціях відношення базуються насамперед на довірі між партнерами.

Рішення щодо застосування стратегій диверсифікації, тобто розширення напрямків діяльності фірми, включають розгляд двох груп питань:

1. Чи дає новий напрямок (галузь) кращі можливості одержання прибутку в порівнянні з можливостями, наявними в галузі, де вже функціонує фірма.

2. Чи може фірма створити конкурентну перевагу над вже функціонуючими в галузі фірмами.

Як правило, можливості диверсифікації розглядаються в наступних ситуаціях: стагнація традиційних ринків, посилення тиску з боку конкурентів, старіння асортименту продукції; досягнення фірмою монопольного положення на ринку; більш висока забезпеченість фірми фінансовими ресурсами в порівнянні з потребами експансії в традиційних напрямках діяльності; економічна неефективність додаткової експансії в напрямках основної діяльності; виникнення необхідності розподілу ризику; посилення циклічності основного бізнесу.

Емпіричні дослідження показують характерну для компаній розвинутих країн тенденцію до значного зменшення числа однопродуктових компаній. Аналізуючи мотивацію, а також доцільність і ризики диверсифікації, необхідно виділити два основні різновиди цієї стратегії: зв'язана і незв'язана (конгломеративна) диверсифікація.

Під зв'язаною диверсифікацією розуміється диверсифікація, у якій об'єднуючі напрямки діяльності мають стратегічні подібності. Ці стратегічні подібності в багатьох випадках дають можливість повного або часткового використання загальної виробничих технологій, каналів розподілу, науково-дослідної бази, торгової марки, реклами, системи постачання, управлінського «ноу-хау», тобто практично всіх операційних ланок фірми.

Основним мотивом зв'язаної диверсифікації є забезпечення синергізму й економії на масштабі (economy of scope) за рахунок перерахованих вище стратегічних подібностей між об'єднуваними напрямками діяльності, а також перетинів у цільових сегментах покупців.

Виділяють наступні варіанти зв'язаної диверсифікації:

- розширення за допомогою придбання існуючих або будівництва нових підприємств по виробництву продуктів, маркетинг яких дає можливість використання наявного збутового персоналу, об'єднання рекламних зусиль і діяльності по розподілу;
- використання тісно пов'язаних технологічних;
- збільшення завантаження виробничих потужностей;
- підвищення рівня утилізації наявних природних ресурсів і запасів сировинних матеріалів;
- наявність потенціалу підвищення операційної ефективності придбаної фірми;
- використання торгової марки і репутації організації;
- придбання нових фірм, що дозволяють підсилити конкурентоспроможність даної фірми на основних напрямках діяльності.

Одним потенційним ризиком зв'язаної диверсифікації є те, що фірми, які її здійснюють, можуть стати об'єктами санкцій з боку інститутів антимонопольного регулювання.

На відміну від зв'язаної диверсифікації, стратегія незв'язаної (конгломеративної) диверсифікації не припускає забезпечення синергічних ефектів. Основні задачі в даному випадку пов'язані з підвищенням фінансової результативності корпорації.

Одним із головних недоліків є значне ускладнення управлінських процедур. Чим більше число різних видів бізнесу, тим складніше для корпоративних менеджерів: розуміти і регулювати процеси, що відбуваються в підрозділах; аналізувати стратегічні проблеми, які стоять перед підрозділами; оцінювати стратегічні плани, запропоновані менеджерами підрозділів.

Крім того, характерна для конгломеративної диверсифікації відсутність стратегічних відповідностей між напрямками діяльності призводить до того, що результативність такої «сукупності», як правило, не вища, ніж сума індивідуальних результатів підрозділів, яких вони могли б досягти, працюючи як незалежні фірми.

Аналізуючи наслідки конгломеративної диверсифікації, не слід також ігнорувати і ту обставину, що дана стратегія може значно послабити увагу фірми до основного бізнесу, а це, відповідно, негативно вплине на його конкурентоспроможність.

Численні емпіричні дослідження впливу диверсифікаційних стратегій на фінансову результативність фірм здебільшого показують більш високу ефективність стратегії зв'язаної диверсифікації. Так, значні розходження в показнику прибутковості активів (ROA) на користь фірм, що застосували стратегію зв'язаної диверсифікації, були знайдені в дослідженні Р. Румельта в 1982 році, а також у наступних дослідженнях, що охоплюють фірми США, Канади, Західної Німеччини і Японії.

В залежності від галузевого потенціалу інтернаціоналізації і корпоративної готовності, а також від цільових настанов фірми по ринковій частці і масштабам діяльності виділяють чотири типи міжнародних конкурентних стратегій (табл.1).

Таблиця 1

### Основні типи міжнародних конкурентних стратегій

Багатонаціональний	Глобальна стратегія	Багатонаціональна стратегія
--------------------	---------------------	-----------------------------

Масштаб міжнародної діяльності		<i>концентрації</i>
Локальні (один або декілька зарубіжних ринків)	<i>Локальна стратегія високої ринкової частки</i>	<i>Локальна стратегія концентрації</i>
	Висока	Низька
	Цільова ринкова частка	

Серед характеристик глобальної стратегії можна відзначити:

- високу уніфікацію маркетингових програм і їх орієнтації на масові сегменти;
- міжнародну стандартизованість більшості продуктів;
- функціонування виробничих потужностей як складової частини глобальних або регіональних мереж;
- значний (за загальногалузевими стандартами) рівень абсолютних витрат на дизайн і НДДКР при відносно низьких питомих витратах на одиницю продукції;
- невелику схильність до участі в стратегічних альянсах з іншими фірмами (за винятком випадків, коли такі альянси є єдиним способом виходу на закордонні ринки);
- використання передових досягнень науки і техніки при необов'язковій орієнтації на радикально нові технології.

Цією стратегією користуються найбільші міжнародні корпорації, зокрема IBM, Dow Chemical, Citicorp, Sony, Gillette та інші.

Міжнародна спеціалізація, на якій базуються такі стратегії, може приймати наступні форми:

- 1) технологічна спеціалізація;
- 2) продуктова спеціалізація;
- 3) спеціалізація по стадіях життєвого циклу;
- 4) спеціалізація по стадіях виробництва;
- 5) спеціалізація по ринкових сегментах.

Висока результативність локальної стратегії концентрації може досягатися в тих сферах бізнесу, де обсяги попиту значною мірою обумовлені специфікою потреб і переваг місцевих покупців, а розміри цільових ринків нижчі за межу принадності для великих міжнародних конкурентів.

Найважливішими елементами планування і управління є пошук і використання синергічних ефектів, що виникають в результаті масштабності операцій. Такі легко перевідні через національні кордони активи, як виробнича технологія, «ноу-хау», управлінський досвід, торгова марка або фірмовий імідж, можуть активно використовуватися глобально.

Підвищення загальної ефективності може бути забезпечене за рахунок поліпшення координації і раціоналізації операцій між країнами і різними функціональними сферами. Зокрема, консолідація або централізація НДДКР, виробництва, матеріально-технічного постачання й інших елементів ланцюжка цінностей може дозволити з одного боку, усунути дублювання зусиль, а з іншого боку - реалізувати потенціал економії на масштабах

## СЕКЦІЯ ПРОБЛЕМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

АВДАН О.Г.,  
аспірантка 3 року навчання  
Київського національного  
торговельно-економічного університету

### ПОРЯДОК СТВОРЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процедура створення туристичного підприємства як юридичної особи передбачає багато етапів, при цьому необхідно зауважити, що останнім часом створення і реєстрація має тенденцію до спрощення.

Найважливішими елементами створення туристичного підприємства є:

- вибір організаційно-правової форми;
- протокол намірів учасників (засновників);
- розробка проектів установчих документів;
- проведення установчих зборів;
- підготовка установчих документів для реєстрації;
- правова реєстрація підприємства;
- постановка на облік та реєстрація в податкових, статистичних органах, Пенсійному фонді, Фонді соціального страхування та інших установах;
- наступні організаційні процедури, пов'язані з відкриттям рахунків у банківських установах, виготовлення печатки, штамп, фірмових бланків.

Вибір організаційно-правової форми господарського товариства проводиться учасниками (засновниками) у відповідності із законодавством України.

Найбільш гнучкою формою для малого туристичного бізнесу є товариство з обмеженою відповідальністю (ТзОВ). Воно може бути засноване однією або декількома особами, а статутний фонд такого товариства поділений на частини, розмір яких визначається засновницькими документами. При цьому учасники товариства не відповідають по його зобов'язаннях, а несуть відповідальність, пов'язану з діяльністю товариства в межах їхніх внесків. Іншою організаційно-правовою формою туристичного бізнесу є товариство з повною відповідальністю, в якому всі учасники несуть солідарну відповідальність за зобов'язання підприємства всім своїм майном.

Туристичний бізнес на основі значних початкових інвестицій доцільно реалізовувати у формі акціонерного товариства. Головним атрибутом такого товариства служить акція - цінний папір без встановленого терміну обігу, який свідчить про пайову участь у статутному фонді товариства, підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним. Акціонерні товариства бувають двох видів: відкритого типу, акції якого розповсюджуються через відкриту передплату та купівлю-продаж на фондових біржах, і закритого типу, акції якого можуть поширюватися лише між його засновниками.

Акціонерна форма господарювання має істотні переваги; фінансові - створює механізм оперативної мобілізації великих за розміром інвестицій і регулярного одержання доходу у формі дивідендів на акції; економічні - акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв'язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим володінням акціями; соціальні - акціонування є важливою формою перетворення найманих працівників на власників певної частки майна підприємства.

Важливим етапом створення туристичного підприємства є розробка проектів установчих документів у відповідності з обраною організаційно-правовою формою. Так, для товариства з обмеженою відповідальністю засновницькими документами є:

- установчий договір, підписаний його засновниками (учасниками);
- статут, прийнятий загальними зборами засновників.

Якщо засновником товариства є одна особа - установчий договір не укладається. В установчому договорі перераховуються всі засновники, їх реквізити, розмір статутного капіталу, його розподіл по частках, перелік майна, яке вноситься засновниками в статутний фонд, його оцінка та ін.

Вимоги до установчих документів товариства з повною відповідальністю аналогічні, за винятком специфіки солідарної відповідальності по зобов'язаннях, обумовлених попередньо.

Установчими документами акціонерного товариства є статут, в який додатково до вищесказаного заносять порядок розподілу статутного капіталу на акції, їх номінал, види та ін. Крім цього, додатково вводяться розділи "Права і обов'язки акціонерів", "Дивіденди", "Порядок ведення реєстру акцій".

Одним з найважливіших етапів створення туристичного підприємства є його програма економічної діяльності. Це - основа фінансового менеджменту як для підприємства, яке створюється, так і для дочої фірми.

Обравши туристичну діяльність як основний вид, необхідно розв'язати ще дві проблеми.

1. Вибрати супутні види діяльності, тобто диверсифікувати основу туристичного бізнесу для зниження фінансових ризиків у зв'язку з тим, що туризм достатньо чутливий до цілого ряду факторів: політичних, економічних, інфраструктурних та ін.

2. Бажано вибрати такі види основної та додаткової діяльності, які були б пріоритетними на тривалий період.

Наступним етапом є вибір географії бізнесу. Якщо майбутня основна діяльність пов'язана тільки з реалізацією внутрішніх турів, то необхідно визначити район прийому-відправки туристів. Якщо підприємство буде займатись міжнародним туризмом, то мають бути вибрані ті країни і регіони, де буде реалізований та спожитий туристичний продукт.

Далі необхідно дослідити ринок туристичних послуг і вибрати свій сегмент туристичного бізнесу та довести конкурентоспроможність власного турпродукту.

Визначивши регіон ринку збуту туристичних послуг, необхідно провести розрахунок максимально можливих пропозицій та попиту цього ринку на перспективу по роках, місяцях, сезонах, днях тижня, а вже потім проаналізувати конкурентне середовище.

При цьому вивчається статистика чисельності туристичних фірм, зареєстрованих у регіоні, обсяги реалізації ними туристичних послуг, цінові фактори, наявність монополістів, відмінність власного туристичного продукту від аналогічного продукту конкурентів та ін.

Якщо рішення по вибору регіону ринку збуту туристичних послуг визначається тільки умовами конкуренції, то приймається (після аналізу конкурентного середовища) одне з трьох рішень:

вихід з цього ринку;

прийняття стратегії конкурентоспроможності та робота на ринку шляхом завоювання свого сегмента.

формування (виробництво) позаконкурентного туристичного продукту і робота в цьому новоствореному сегменті ринку.

Важливими етапами діяльності туристичного підприємства є:

- планування виробництва туристичних послуг і контроль за якістю туристичного продукту. Це питання підготовки турів, їх методичне забезпечення, підготовка договірної документації, робота зі страховими та іншими зацікавленими організаціями;
- визначення способу (технології) реалізації туристичного продукту. Це може бути самостійна реалізація або через інші фірми, комісійний продаж через посередників або створення розгалуженої дилерської мережі;
- способи стимулювання продажів. Сюди належать ярмарки, виставки, конкурси, аукціони, туристичні лотереї, надання сезонних пільг, пільг для постійних клієнтів, дітей, рекламні тури та ін;
- підбір та управління персоналом туристичного підприємства. Це розрахунок необхідної кількості працівників, формування штатного розкладу, розробка посадових інструкцій, форми оплати праці, регламенту роботи підприємства та ін.

Економічна діяльність - це організована робота туристичного підприємства, під час якої використовується капітал, рекреаційні ресурси, засоби виробництва та робоча сила для виробництва і реалізації туристичного продукту.

Говорячи про туристичне підприємство, маються на увазі ті фірми, основною діяльністю яких є надання туристичних послуг, а всі інші види діяльності - супутні, побічні. Але не кожне підприємство можна назвати туристичною фірмою, оскільки вони можуть діяти як на комерційній, так і не на комерційній основі. Комерційне туристичне підприємство має головною метою своєї діяльності отримання прибутку за рахунок надання різних видів туристичних послуг.

Важливою формою економічної діяльності туристичного підприємства є франчайзинг, який означає передачу прав на надання послуг та виробництво туристичного продукту, а також надання практичної допомоги в справі організації туристичного бізнесу.

Франчайзинг можна поділити на дві категорії: організація продажу туристичного продукту (послуг) і форма підприємництва.

Франчайзинг надає переваги обом сторонам - розширює бізнес однієї і надає можливість для підприємництва іншій стороні, яка функціонує у відповідності зі стандартами та режимом роботи, встановленими франчайзодатцем.

Отже, туристичне підприємство функціонує в складній системі і не може працювати окремо від інших суб'єктів ринку, які разом складають туристичну індустрію - сукупність різних організацій і підприємств, діяльність яких безпосередньо пов'язана зі створенням туристичної матеріально-технічної бази, організацією перевезень, відпочинку, задоволенням потреб подорожуючих, підготовкою кадрів для цієї сфери - все це фактори зовнішнього мікросередовища, які діють на всіх стадіях туристичного продукту. Необхідно постійно приділяти увагу розширенню прямих господарських зв'язків між виробниками туристичного продукту.

## РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Туристичний потенціал об'єкту або території – це сукупність належних до нього природних та створених людиною явищ, умов, можливостей та засобів, придатних до формування туристичного продукту та здійснення відповідних турів, екскурсій та програм. Тобто поняття “туристський потенціал” є значно ширшим, ніж “туристський ресурс”.

Метою даного дослідження є вивчення туристичного потенціалу Донецької області, та виявлення основних факторів, які впливають на нього.

Туристський потенціал включає в себе багато компонентів, які доцільно буде поділити на такі основні групи: природно-кліматичні компоненти (клімат, ландшафт, екосистеми); культурно-історичні ресурси (культурно-історична спадщина, витвори мистецтва, археологічні цінності, традиції, етнос); інфраструктура; матеріально-технічна база.

Одними із найважливіших компонентів, які впливають на формування туристичного потенціалу є вигідне географічне положення, сприятливі природно - кліматичні умови, завдяки цим компонентам на території Донецької області сформувалося багато об'єктів туристичного потенціалу наприклад це Азовське море, різноманітні природні парки. Культурно-історична спадщина, що включає в себе пам'ятки історії та культури, історико-культурні території та об'єкти, які мають значення для збереження та розвитку культурної самобутності народу, його внеску в світову цивілізацію, є важливою складовою туристського потенціалу території.

Природно - кліматичні ресурси регіону сприяють розвитку екологічного туризму. На Донеччині збереглися екосистеми, які не зазнали істотного впливу господарської діяльності людини і які можна використовувати в наукових цілях або для естетичної насолоди. Такими місцями є:

Ботанічні природні заповідники: Хомутовський степ, Кам'яні могили;

Ландшафти Білосарайської коси;

Ряд зоологічних та орнітологічних заказників: Кривокоський лиман, Білосарайська та Крива коса;

Етимологічні заказники: Старченківський та Кальчинський.

Всі ці місця об'єкти в свою чергу являються туристичним потенціалом регіону

Інфраструктура грає важливу роль у формуванні туристичного потенціалу, навіть найпривабливіші місця та об'єкти області можуть бути недосяжними для широкого кола споживачів без наявності комунікацій, засобів зв'язку та транспортної досяжності до них, але завдяки розвитку інфраструктури всі ці проблеми вирішуються. Власне, саме транспортна досяжність є найважливішим критерієм оцінки туристського потенціалу території.

Матеріально - технічна база складається з багатьох елементів. Це житловий сектор (готелі, мотелі, табори для автотуристів), сектор громадського харчування (кафе, ресторани, закусочні), транспортний сектор організації подорожей (агентства, організатори екскурсій), сектор розваг, інформаційний сектор (інформаційна туристична мережа), додаткові послуги та сервісна система.

Зараз іде повна реконструкція автомобільних доріг, відбудова аеропортів, відкриття нових залізничних станцій і все це, безпосередньо впливає на інфраструктуру, а вона в свою чергу на формування туристичного потенціалу.

Відбувається вкладання інвестицій в відбудову та реконструкцію готелів, стадіонів, аеропортів, та в транспортну мережу регіону.

Дуже важливими факторами є людські та соціальні ресурси, тобто люди та організації, що сприяють швидкому розвитку туристичного потенціалу в регіоні і мають фінансовий капітал, належний рівень освіти та відповідні знання, а також системи охорони здоров'я, оточуючого середовища, власності, інтересів місцевого населення. Саме людина є основним ресурсом туристичного потенціалу, адже людина є частиною послуги, і всі виробничі процеси залежать від людини, яка їх надає. Тому підготовка професійних кадрів для туризму є основною задачею установ, які займаються організацією туризму і впливають на формування туристичного потенціалу на конкретній території. Всі перераховані структурні компоненти тісно пов'язані між собою, і відсутність хоча б одного з них робить неможливий розвиток туристичного потенціалу в цілому.

На сьогодні існує необхідність розвитку внутрішнього туристичного потенціалу на базі місцевих ресурсів. Самим перспективнішим напрямом є техногенний туризм. З позицій ландшафтного підходу техногенний туризм – це туризм, де об'єктами виступають промислові антропогенні ландшафти – кар'єри, відвали, шахтні поверхневі провальні утворення, підземні шахтні ландшафти та виробничі структури

Формування туристичного потенціалу – це процес ідентифікації та створення можливостей, структуризації елементів потенціалу та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку й ефективного відтворення. Формування туристичного потенціалу підприємств можливе лише у взаємодії з

зовнішнім середовищем. Під час оцінки процесу формування потенціалу необхідно розглянути фактори, які впливають на всі його складові та забезпечують ефективне їх використання.

На території Донецької області функціонують більш ніж 50 готелів і їх кількість щорічно зростає.

Стосовно природно-географічних та історико-культурних ресурсів туризму Донеччини спочатку зазначимо, що на весну 2011 року в Донецькій області зафіксовано на державному рівні 113 заповідних територій, із яких два національних природних парки (НПП).

У липні 2000 року у Приазов'ї було створено регіональний ландшафтний парк "Меотида", який об'єднав різні за статусом природоохоронні території та об'єкти, що існували до того на Азовському узбережжі нашої області. Пізніше, у грудні 2009 року на базі ландшафтного парку Указом Президента України було створено Національний природний парк "Меотида", який отримав у постійне користування 20720 гектарів землі державної власності.

Донецький край має величезні можливості щодо розвитку промислового туризму. Такі міста, як Донецьк, Макіївка, Маріуполь, Горлівка, Краматорськ, Слов'янськ, Єнакієве та інші є центрами вугільної, металургійної, машинобудівної, трубопрокатної, хімічної промисловості. У низці великих розвинених міст Артемівськ - найбільший центр соляної промисловості України. У межах цього міста найбільш привабливим об'єктом для туристів постають соляні шахти м. Соledара. Також на глибині понад 300 м працює унікальний на теренах України спелеосанаторій "Соляна симфонія". Серед місць улюбленого й активного відвідування туристами, звичайними мешканцями та гостями Донеччини - велика кількість музеїв. За даними Донецького обласного управління культури та туризму в Донецькій області розташовано 29 державних музеїв і 124 музеї на громадських засадах, із яких 44 мають статус народних. Тільки місто Сніжне, населення якого становить близько 100 тис. жителів, має 15 музеїв, а в Донецьку їх десятки. Найбільший із них - Донецький обласний краєзнавчий музей, у фондах якого майже 100 тис. експонатів.

Проаналізувавши туристичний потенціал Донецької області та основні фактори, які впливають на нього можна сказати, що туристичний потенціал розвивається завдяки впливу на нього багатьох факторів, серед них природно - кліматичні, які впливають на формування туристичного потенціалу без втручання людини та людські, це коли людина безпосередньо впливає на формування та розвиток туристичного потенціалу.

Література:

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу [Текст]: навч. посібник; Л. П. Дядечко, В. Р. Баранов., МОН України. Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 224 с.
2. Казаков В.Л., Техногенний туризм у системі природокористування //Екологія і раціональне природокористування: В. Л. Казаков, Т. А. Казакова, О. Й. Завайлюк Зб. наук. пр. Сумського держ. пед. ун-ту. – 2006. – 244 с.
3. Качмарек Я. Туристический продукт. Замысел. Организация. Управление: учебное пособие / Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик; пер. с польск. [И.Д. Рудинского]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 495

БУРЛАКА Є.К.,  
студента III курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## РОЛЬ РОСІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЛОРУСІ: ПРОБЛЕМА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ БІЛОРУСЬКИХ ЕНЕРГОНОСІЇВ

Сьогодні під «безпекою» розуміють відсутність обставин або факторів, здатних перервати існування тієї чи іншої системи. Концепція всеосяжної безпеки за визначенням трактується широко, проте розбіжності у визначенні її природи полягають в необхідності співвіднесення її з жорсткою і м'якою видами безпеки. До основних факторів, що впливають на м'яку безпеку в світі, можна віднести наступні: економічні проблеми, забруднення навколишнього середовища, проблеми ядерних об'єктів, тривожні соціально-демографічні тенденції, а також загрози, пов'язані з перерахованими чинниками. Один з найважливіших факторів м'якої безпеки є енергетична безпека.

У сучасному світі сплеск дискусії про енергетичну безпеку виник під впливом енергетичної кризи 70-х років ХХ століття. З 70-х років відбулися якісні зміни в структурі енергетичного ринку і в характері енергетичної безпеки. Ці зміни впливають на всі розуміння того, що проблема енергетичної безпеки набула національний, регіональний та глобальний характер. У той же час держави відрізняються стартовими позиціями в області забезпечення своєї енергетичної безпеки. Перш за все, відмінності країн полягають в їх енергетичних і політичних стратегіях в області енергетики. Це призвело до того, що деякі з них взяли націоналістичний підхід для забезпечення енергетичної безпеки. Ряд інших країн демонструють нам, що колективний підхід та інституційні заходи необхідні у галузі забезпечення енергетичної безпеки. Всі ці фактори формують сучасні

міжнародні відносини в галузі енергетичної безпеки. З одного боку, вони призвели до створення нових стратегічних альянсів між державами, які є основними гравцями енергетичного ринку, а з іншого боку вони є джерелами енергетичних конфліктів і напружень. Такі конфлікти можуть включати в себе протиріччя про власність і постачання енергії. В даний час на тлі багатьох енергетичних ресурсів домінують нафта і газ. Проблеми, які пов'язані з цими енергетичними ресурсами полягають у їх видобутку, продажу, купівлі та транспортуванні. Енергетична безпека, очевидно, не може полягати тільки в одних видах енергетичних ресурсів так, як вона охоплює й інші джерела енергії: вугілля, ядерна енергетика та інші. Безумовно, всі ці джерела мають відношення до енергетичної безпеки країни, але особливе займають нафта і газ. На рубежі двох століть різко загострилася боротьба за контроль над енергоресурсами та шляхами їх доставки. Однією з країн, яка сьогодні лідирує в цій боротьбі, є Росія, що стала одним з головних постачальником і транспортером нафти і газу на світові ринки.

Білорусь – країна, яка, з одного боку, має певний запас вуглеводневої сировини, зокрема, республіка має більше 30 родовищ нафти, що експлуатуються а з іншого – потребує додаткової енергетичної сировини. Відповідно до кількісної оцінки нафтоносності, початкові видобувні ресурси нафти оцінюються в 338,3 мільйона тонн, а залишкові запаси промислових категорій в 64 мільйона тонн і 8,4 млрд. м<sup>3</sup> попутного газу. Забезпеченість розвіданими запасами нафти на рівні річного видобутку (близько 2 мільйони тонн) становить приблизно 35 років. Потреби народного господарства в нафті зростають, і нинішні обсяги видобутку зможуть їх покрити лише на 10-15% [1].

Геополітичне становище Білорусі після розпаду СРСР дало їй можливість стати країною-транзитером вуглеводневої сировини. У той же час вона не могла забезпечити свої потреби і самостійно вирішити проблему енергетичної безпеки. Білорусь стала на шлях найтіснішого співробітництва з Росією, яке яскраво виявилось в ідеї створення Союзної держави Білорусі та Росії. Білорусь і після розпаду СРСР практично створила собі вкрай сприятливі умови для вирішення своєї енергетичної безпеки за допомогою Росії.

Російський фактор займає пріоритетне місце в енергетичній складовій Білорусі як постачальник дешевих енергоресурсів. В окремі роки обсяг нафтогазової ренти досягав 20% ВВП. Саме на цей час припав період стрімкого зростання Білоруського ВВП [2].

Навіть за таких сприятливих умов для Білорусії в енергетичній сфері були протиріччя з країною постачальником - Росією. Ці конфлікти або війни між Республікою Білорусь і Російською федерацією виникають з помітною періодичністю.

Енергетична проблема 90-х років вирішувалась на тлі загальної кризи постсоціалістичних молодих суверенних держав, що виникли на місці СРСР. Почасти це було пов'язано і з тим, що основний експортер природного газу з Російської Федерації - ВАТ «Газпром» - не мав достатніх економічних і політичних інструментів для впливу на неплатіжоспроможних споживачів як усередині Росії, та і на міжнародній арені.

До початку нинішнього десятиліття ситуація помітно змінилася. Економічне життя в молодих державах більш-менш стабілізувалося, а російські енерговиробники в основному врегулювали відносини між собою і змогли заручитися необхідною підтримкою свого уряду. Конкретним же приводом для загострення проблеми енергетичної безпеки Білорусі послужило щорічне послідовне підвищення цін на природний газ, імпортований з Росії, який ставить під загрозу життєздатність білоруської моделі соціально-економічного розвитку країни. Додатковим чинником був намір російських енергетичних монополій повністю поставити під свій контроль транзит енергоносіїв до ЄС через білоруську територію, а також їх часткову переробку на білоруських підприємствах. Білоруський уряд з ряду причин об'єктивного і суб'єктивного характеру виявилось не готовим до такого розвитку подій на енергетичному ринку пострадянського простору. Це призвело до низки конфліктів, які повністю оголили проблему енергетичної безпеки, обумовлену, по-перше, залежністю від імпорту енергоносіїв з однієї країни і, по друге, односторонньої прив'язкою національної енергетики до природного газу. Найбільш яскраво це проявилось в лютому 2004 року, коли в результаті провалу переговорів щодо ціни на російський природний газ було здійснено одностороннє припинення його постачань до Білорусі. Ці події ознаменували чергову «газову війну», яка фактично почалася в 2002 р. У її основі лежала боротьба за приватизацію «Белтрансгазу». У результаті чого Мінськ відмовився підписувати контракт на 2004 р. і вперше з 1991 р. залишився без нього, але підписання відбулося в недовгому часі. Потім транзит відновилася, але для внутрішнього споживання білоруська сторона до літа купувала газ у незалежних постачальників [2].

Проблема виявилася в тому, що національні програми, які були прийняті до 2003 р., не містили в собі ніяких намірів диверсифікувати яким-небудь чином свою енергетику і знизити її залежність від російських енергоносіїв, але з цього часу питання енергетичної безпеки стоїть на порядку денному у білоруського уряду [3].

Білорусія вельми зацікавлена в отриманні каспійської нафти з Азербайджану, про що велися переговори під час візиту до Мінська президента Азербайджану Алієва восени 2006 р. Однак, на думку експертів, перспективи постачання каспійської нафти до Білорусі досить туманні. Ця нафта буде для Білорусії набагато дорожче російської зважаючи на вищу експортного мита та значних транспортних витрат. Поставки нафти з Азербайджану до Білорусі технічно важка, до того ж ця ідея поки не знайшла підтримки у азербайджанського керівництва. Ще більш проблематичною видається організація поставок нафти з таких країн як Іран і Венесуела.

Керівництвом Республіки Білорусь, зокрема, поставлено завдання диверсифікації зовнішніх джерел енергопостачання з метою зменшення залежності від монопольного постачальника - Росії. До 2020 р. Білорусь повинна буде закуповувати з однієї країни не більше 65% споживаних енергоресурсів. Передбачається отримувати не менше 20% імпортованої нафти з третіх країн, через порти Чорного та Балтійського морів [3].

Зараз керівництвом Білорусі звернув свою увагу на атомну енергетику, що має принципове значення. Після Чорнобильської аварії розвиток атомної енергетики не ставився в Білорусії до порядку денного, і нинішні плани кажуть про радикальну зміну підходу до цього питання. Будівництво АЕС допоможе кардинально вирішити енергетичну проблему країни. Важливою перевагою атомної енергетики є дешевизна палива: ядерне паливо дешевше природного газу в 2,5 рази.

Оновлена концепція енергетичної безпеки Білорусії, яка була стверджена у 2007 р., передбачає також збільшення частки вугілля в паливному балансі. Намічається використовувати буре вугілля, запаси якого в Республіці Білорусь досить великі.

Для страхівки від непередбачених обставин планується збільшити потужності підземних сховищ газу до 2-3 млрд. куб. м, що дасть місячний запас.

Хоча очевидно, що ці заходи не зможуть радикально зменшити залежність країни від російських енергоносіїв. Навіть за офіційними даним, частина імпортуємих енергоресурсів у паливно-енергетичному балансі Республіки Білорусь в 2010 р. досягла приблизно 75% [4]. Тому вирішення енергетичних проблем Білорусі в найближчі роки як і раніше буде визначатися насамперед взаємодією з Росією.

Отже, в цій ситуації глибока енергетична залежність Білорусі від поставок російського природного газу формує загальну економічну залежність від Росії. Звільнитися від енергетичної залежності самостійно Білорусь вже не зможе, оскільки втратила час, коли можна було реформувати свою економіку в бік зниження її енергоємності, залучаючи для цього серйозні зовнішні інвестиції та диверсифікуючи своє енергозабезпечення. Проблема ж енергетичного сектора полягає в тому, щоб нинішня енергетична залежність не ставила під загрозу енергетичну безпеку країни. Тому рішення задачі енергетичної безпеки Білорусі сьогодні лежить у площині проведення масштабного реформування та модернізації національної економіки, а також диверсифікації класифікацією її енергетичного сектора на основі самих передових технологій.

#### Література:

1. Антонова Т. А. Соль и нефть земли. В разрезе Припятского прогиба / Т. А. Антонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.respublika.info/4488/topic/article23463/> – Название с экрана.

2. Некрашевич Н. М. Как вели себя в газовых войнах Россия и Беларусь / Н. М. Некрашевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inosmi.ru/belorussia/20100622/160774896.html> – Название с экрана.

3. Проект стратеги реформирования белорусской энергосистемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://esco-ecosys.narod.ru/2007\\_9/art21.htm](http://esco-ecosys.narod.ru/2007_9/art21.htm) – Название с экрана.

4. Романчук Я. Ч . Россия вынесла Таможенному союзу нефтяной приговор? / Я. Ч Романчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://naviny.by/rubrics/economic/2010/01/03/ic\\_articles\\_113\\_166104/](http://naviny.by/rubrics/economic/2010/01/03/ic_articles_113_166104/) – Название с экрана.

ВАСИЛЕНКО С.І.,  
ст. викл. кафедри господарського,  
цивільного та трудового права  
Маріупольського державного університету

## СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ІНВАЛІДІВ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ СОЦІАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Останнім часом приділяється підвищена увага соціальному захисту інвалідів. Прийняті комплекс нормативно-правових актів стосовно забезпечення права інвалідів на зайнятість створення для них сприятливих умов на робочому місці з урахуванням рекомендацій МСЕК та індивідуальних програм реабілітації.

Основним регуляторним актом працевлаштування інвалідів є Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні». Саме ст. 19 Закону встановлює для підприємств, їх об'єднань, установ і організацій нормативи робочих місць, призначених для працевлаштування цієї категорії громадян [6].

Частина 1 статті 18 зазначеного Закону передбачає, що працевлаштування інвалідів здійснюється органами Міністерства праці України, Міністерства соціального захисту населення України, місцевими радами, громадськими організаціями інвалідів.

Згідно частини 1 статті 20 Закону підприємства, установи, організації, у тому числі підприємства, організації громадських організацій інвалідів, фізичні особи, які використовують найману працю, де середньооблікова чисельність працюючих інвалідів менша, ніж встановлено нормативом, передбаченим статтею 19 цього Закону, щороку сплачують відповідним відділенням Фонду соціального захисту інвалідів адміністративно-господарські санкції, сума яких визначається в розмірі середньорічної заробітної плати на відповідному підприємстві, установі, організації, у тому числі підприємстві, організації громадських організацій інвалідів, фізичної особи, яка використовує найману працю, за кожне робоче місце, призначене для



працевлаштування інваліда і не зайняте інвалідом. Для підприємств, установ, організацій, у тому числі підприємств, організацій громадських організацій інвалідів, фізичних осіб, на яких працює від 8 до 15 осіб, розмір адміністративно-господарських санкцій за робоче місце, призначене для працевлаштування інваліда і не зайняте інвалідом, визначається в розмірі половини середньої річної заробітної плати на відповідному підприємстві, в установі, організації, у тому числі підприємстві, організації громадських організацій інвалідів, у фізичної особи, яка використовує найману працю.

Діючим законодавством передбачена відповідальність за невиконання посадовою особою, яка користується правом прийняття на роботу і звільнення, розпорядження виконавчого органу сільської, селищної, міської ради, місцевої державної адміністрації або рішення служби у справах дітей чи рішення іншого органу про працевлаштування осіб, забезпечення роботою яких відповідно до законодавства покладено на ці органи.

Невиконання посадовою особою, яка користується правом приймати на роботу і звільняти з роботи, фізичною особою, яка використовує найману працю, нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів, неподання Фонду соціального захисту інвалідів звіту про зайнятість та працевлаштування інвалідів - тягнуть за собою накладення штрафу від десяти до двадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

На Фонд соціального захисту інвалідів, який здійснюється відповідно до «Порядку проведення перевірок підприємств, установ, організацій та фізичних осіб, що використовують найману працю», затвердженого постановою КМУ від 31.01.2007 року № 70 покладено контрольні функції на предмет виконання норм Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні».

При виявленні порушень, під час проведення перевірок, уповноважені представники Фонду соціального захисту інвалідів складають протокол про адміністративне порушення. У разі не сплати штрафних санкцій добровільно, прокурор в інтересах держави в особі відділення Фонду соціального захисту інвалідів звертається до суду про стягнення з Підприємства штрафних санкцій за порушення нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів. Як правило сули першої та апеляційної інстанції задовольняють такі позови.

Рішення судів першої та апеляційної інстанції мотивовані тим, що Підприємства не виконують своїх обов'язків щодо надання інформації центру зайнятості та управлінню праці про вільні робочі місця та вакантні посади для інвалідів, а тому відповідальність за не створення робочих місць для інвалідів покладається на підприємство.

Стаття 19 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» встановлює для підприємств (об'єднань), установ і організацій (далі - підприємства) нормативи робочих місць, призначених для працевлаштування інвалідів.

Частиною першою статті 18 названого Закону передбачено, що працевлаштування інвалідів здійснюється органами Міністерства праці України, Міністерства соціального захисту населення України, місцевими радами, громадськими організаціями інвалідів.

Поза увагою судів залишається те, що відповідно до ст. 18 наведеного вище закону працевлаштування інвалідів здійснюється органами Міністерства праці України, Міністерства соціального захисту населення України, місцевими Радами народних депутатів, громадськими організаціями інвалідів.

В порушення вимоги закону суди не досліджують питання чи надавав відповідач пропозиції стосовно кількості робочих місць, чи залучався він місцевими органами до визначення нормативу робочих місць, призначених для працевлаштування інвалідів, чи приймали участь у визначенні нормативу громадські організації інвалідів, за участю обласного відділення Фонду України соціального захисту інвалідів, чи робилося це на підставі пропозицій органів Міністерства соціального захисту населення України.

Із матеріалів справ не вбачається, що у звітному році вказані органи направляли інвалідів або безпосередньо інваліди звертались до Підприємства для працевлаштування.

Господарські суди не звертають увагу на те, що обов'язок відповідача створити робочі місця для інвалідів не супроводжується його обов'язком їх працевлаштувати і не з'ясували чи приймалися заходи органами працевлаштування, визначених в ст. 18 Закону, щодо працевлаштування інвалідів на робочі місця на Підприємстві з цієї вини направлені інваліди не були працевлаштовані, або їм було відмовлено у працевлаштуванні на вакантні посади.

Відповідно до частини 1 статті 218 Господарського кодексу України підставою господарсько-правової відповідальності учасника господарських відносин є вчинене ним правопорушення у сфері господарювання.

Частиною 2 зазначеної статті встановлено, що учасник господарських відносин відповідає за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання чи порушення правил здійснення господарської діяльності, якщо не доведе, що ним вжито усіх залежних від нього заходів для недопущення господарського правопорушення.

Таким чином, обов'язок підприємства щодо створення робочих місць для інвалідів не супроводжується його обов'язком підбирати і працевлаштовувати інвалідів на створені робочі місця. Щоб уникнути відповідальності необхідно створити робочі місця, відповідно до вимог Закону, своєчасно надати звіт до відділення Фонду соціального захисту інвалідів та надати пропозиції стосовно кількості робочих місць.

Література:

1. Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>;

2. Закон України від 16.12.1993 № 3721-ХІІ «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні». [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3721-12>

3. Закон України від 21.03.1991 № 875-ХІІ «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні». [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=875-12>;

ГЕРАЩЕНКО О.О.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
БУЛАТОВА О.В., к.е.н., професор,  
проректор з наукової роботи,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ НА СВІТОВОМУ ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ

Вплив глобальних процесів на розвиток економіки знаходить своє відображення в інтенсивності туристичних потоків, а, отже, у стратегії розвитку туристичних компаній. Швидкий прогрес в області інформаційних технологій, економічного зростання і політичних змін у багатьох країнах світу були основними факторами прискорення зростання світового ринку туризму.

У зв'язку з процесом глобалізації та наступальної стратегії в останні кілька десятиліть, багатонаціональні компанії можуть проникнути і розширити свою діяльність більш легко на колись недоступні ринки. Протягом цього періоду, жодне соціально-економічне явище не було таким вражаючим, як розвиток міжнародного туризму. Там є значні кількісні, якісні, структурні, економічні, географічні, соціологічні та інші зміни в сфері попиту, а також, у сфері пропозиції.

Ці тенденції вплинули на готельний бізнес, тому що туристичні потоки впливають на інтенсивність росту та структуру розміщення потужностей, рівень готелю, концентрацію в просторі.

Метою дослідження є аналіз особливостей та тенденцій розвитку готельних мереж світу.

Традиційна форма готельного господарства, що складалася з невеликих готелів індивідуальної власності, змінюється щодня, і починає нагадувати форму ведення бізнесу в інших галузях, де великі компанії збільшують свою частку на ринку, такі компанії мають назву готельні мережі.

Готельна мережа - довготермінове, взаємовигідне об'єднання готельних підприємств, а також фірм супутніх галузей в єдину структуру і систему стратегічного співробітництва з метою створення спільних компетенцій.

У початковій фазі розвитку, готельна мережа має незначну кількість житлових потужностей і вузькі зони впливу. Далі розвиток готельної мережі має на меті збільшення потенціалу, а також територіальну експансію з урахуванням основних принципів і глобальних тенденцій в сфері туризму на світовому ринку.

З 1950-х років, розширення попиту на готельні послуги в світі було безпосередньо під впливом підвищення кількості подорожей, тобто збільшенням туристів. На розвиток мережі готелів впливають також подорожі в межах кордонів країни, які також мали тенденцію до збільшення.

В розвитку міжнародних готельних мереж можна виділити 2 основних періоди.

Перший тривав до 1970-х років і характеризувався інтенсивним розвитком повітряних та наземних подорожей, появою нових туристичних маршрутів та розвитку туризму в цілому. Протягом цього періоду простежується поступова інтернаціоналізація угод в готельному бізнесі. Носіями росту і розвитку були насамперед готельні компанії в США. Протягом цього періоду, були створені деякі з найвідоміших готельних мереж в світі, такі як InterContinental, Hilton, HolidayInns.

Другий період ознаменувався збільшенням числа міжнародних готельних ланцюгів та їх можливостей за кордоном, більшою універсальністю в ділових відносинах, поступовою відмовою від концепції одного (єдиного) бренду і впровадження нових, мультибрендів. Використовуючи стратегію портфеля брендів, багатонаціональні готельні мережі диференціювали свої послуги відповідно до потреб більшої кількості сегментів, перш за все туристичних та ділових поїздок. Адаптація до вищезазначених змін очевидна політиці географічної експансії: крім курортних центрів, основна орієнтація направлена в бік великих міст, бізнес-центрів.

Важливою особливістю цього періоду є поява нових способів розвитку міжнародних готельних мереж, тобто значне залучення капіталу і компаній з інших галузей економіки в готельний бізнес. На відміну від інших компаній, що займаються готельним бізнесом, готельні мережі мають певні стандарти у всіх бізнес-областях, їхня власна філософія і маркетингової стратегії, унікальна система бронювання, людський ресурс, освіта і т.п., все це робить їх не тільки впізнаваними на ринку, але й також основними носіями розвитку туризму в майбутньому. Домінування мережі готелів із США поступово знижується, а частка британської, французької, японської і німецької, і в останні кілька років китайської, збільшується.

Численні чинники вплинули на формування міжнародних, спеціалізованих готельних мереж, тобто їх

початок і розвиток. Існують різні зв'язки і відносини серед цих факторів, тому дуже важко визначити, які були домінуючими у формуванні зокрема готельної мережі. Їх можна розділити на дві основні групи: зовнішні і внутрішні фактори.

Зовнішні фактори включають в себе загальні обставини, що стали основою встановленню і розширенню міжнародних готельних мереж. Зовнішні фактори, які вплинули на виникнення цього виду готельних підприємств це:

- а) розширення попиту на готельні послуги у світі;
- б) необхідність прискорення економічного зростання окремих регіонів в світі.

Серед найважливіших чинників збільшення розміру туристичних поїздок є: рівень урбанізації та індустріалізації, рівень життя, якість роботи та умов життя, вільного часу, реклама, ціни і т.п. Значні політичні і соціальні зміни, а також лібералізація світового ринку, призвели до збільшення ділових поїздок. Вважається, що цей сегмент подорожі становить близько 25% від загального обсягу.

Внутрішні фактори тісно пов'язані із зовнішніми факторами, і тому необхідно розглядати через їх взаємозалежності. Внутрішні чинники: деякі марки та якості гарантії, а також підвищення ефективності бізнесу.

Є багато стратегій діяльності та розвитку готельних мереж (глобальна експансія, послідовна сфокусована експансія, зовнішня орієнтація, сегментування, географія, брендинг, лідерство за витратами, внутрішня орієнтація), які взаємопов'язані між собою, при цьому одна стратегія може бути наслідком іншої або доповнювати її.

На сьогодні у світі існує понад 300 готельних ланцюгів. За кількістю готелів, об'єднаних у готельні групи, в Європі лідирує Велика Британія, де розташовано 15% готельних груп, у Франції – 10%, в Іспанії – 5%, в Швейцарії – 5% з усіх готельних мереж світу.

Міжнародна дослідницька компанія MKG Hospitality склала рейтинг готельних мереж, згідно з яким світове лідерство за кількістю номерів утримує InterContinental Hotel Group.

Таблиця 1

**Рейтинг готельних мереж за кількістю номерів в світі**

№	Готельна мережа	Кількість готелів		Динаміка к-ті готелів	Кількість номерів		Динаміка к-ті номерів, %
		2011	2010		2011	2010	
1	ING	4437	4432	5	647161	643787	0.5
2	Hilton worldwide	3689	3526	163	605938	587813	3.1
3	Wyndham worldwide	7152	7112	40	605713	597674	1.3
4	Marriot international	3446	6629	117	602056	580876	3.6
5	Accor	4229	4111	118	507306	492675	3.0
6	Choice hotels	6142	3021	121	495145	487410	1.6
7	Starwood hotels& resorts	1041	979	62	308700	291638	5.9
8	Best Western	4015	4048	-33	307155	308499	-0.4
9	Carlson hospitality	1078	1059	19	165061	159756	3.3
10	Hyatt hotel corporation	423	399	24	120806	120031	0.6

Перша четвірка готельних мереж вже перейшла бар'єр в 600000 номерів. І з кожним роком кількість номерів готельних мереж збільшується. Така ситуація на ринку пояснюється інтенсивною географічною експансією за допомогою франчайзингу та контрактів на управління. Ці форми володіння є найбільш поширеними на даному етапі, тому що вони не такі капіталомісткі порівняно з іншими.

Таблиця 2

**Найбільші компанії, що співпрацюють на умовах франчайзингу**

№	Готельна мережа	Кіл-ть кімнат, що працюють на умовах франчайзингу
1	Wyndham worldwide	588893
2	Choice hotels	487410
3	ING	483379
4	Hilton worldwide	404866
5	Best Western	308477

Таблиця 3

**Найбільші компанії, що здійснюють управління мережею**

№	Готельна мережа	Кіл-ть кімнат, що управляються компанією
1	Marriot international	265545
2	ING	154764
3	Starwood hotels& resorts	153791
4	Hilton worldwide	153110
5	Accor	108209

Відповідного до вищесказаного перевагою мережі готелів є їх розмір, тобто вони є більш раціональними та можуть економити за допомогою ефекту масштабу. Більша ефективність ділових операцій в

готельних мережах забезпечується: економією в галузі фінансів і маркетингу, економією при купівлі різних товарів і послуг, заощадженням на витратах, пов'язаних з управлінням. Основними формами розширення, для більшості готельних ланцюгів, є франчайзинг та управління за контрактом.

Література:

1. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: Навчальний посібник/ Л.Г.Агафонова, О.Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2002. – 358 с.
2. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанный бізнес: менеджмент:Навчальний посібник/ Л.І. Нечаюк, Н.О.Телеш. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 348 с.
3. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту:Навч.посібник/Х.Й. Роглев. - К.: Кондор, 2005. - 408 с.
4. MKG's 2011 ranking of world wide hotel group sand brands [Електронний ресурс] / Режим доступу:<http://www.hospitalitynet.org/news/4050893.html>

ГІЛЬДЕЄВА К.,  
студентка 3 курсу,  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Міграція розглядається як один з визначальних глобальних результатів початку 21 сторіччя. Зараз близько 192 мільйонів чоловік, що живуть за межами їх місця народження, які складають близько трьох відсоток все світового населення. Це означає, що кожна тридцять п'ята людина в світі - переселенець. Між 1965 і 1990 число міжнародних переселенців збільшилося на 45%, це означає близько 2,1 відсотка щорічного приросту. Поточний річний темп приросту складає близько 2,9 відсотка.

Є багато глобальних тенденцій сьогоденного мобільного світу, які впливатимуть на міграцію і управління міграцією, зокрема: демографічні тенденції; економічні невідповідності між розвитком у країнах, що розвиваються та розвинених країнах; торгова лібералізація, що сприяє мобільності робочої сили; системи зв'язків, що зв'язують всі частини світу; міжнаціональна міграція. Динаміка обсягів міграції за 2005,2010 рр. представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Світова міграція населення у 2005, 2010 рр., осіб

Регіони	2005 р.	2010 р.
Світова міграція, всього	195 245 404	213 943 812
Європа	64 398 585	69 819 282
Азія	55 128 485	61 323 979
Латинська Америка	6 869 399	7 480 267
Північна Америка	45 597 061	50 042 408
Україна	5 390 622	5 257 527

У наш час основні потоки міграції робочої сили мають свої особливості за рахунок таких тенденцій як: економічна лібералізація, економічний спад, демографічні зміни.

Економічний спад. Глобальна економіка випробовує зниження починаючи з початку 2001. Міжнародний Валютний Фонд прогнозував глобальне зростання на 3.2% нижче, ніж за попередні роки. Це чинило низхідний тиск на рух праці, особливо в інформаційній технології (ЦЕ), конструкції, і виробничих секторах. Проте, фактичне зіткнення економічного зниження, в термінах повернення мігруючої праці до країн походження, доведеться ще побачити. Приклад з Азіатською фінансовою кризою 1999 свідчить, що більше всього переселенців прагнуть залишитися в країні місця призначення навіть, коли умови погіршують. Тимчасовий спад, можливо, не завжди викликає головне руйнування міграційних потоків і не змінить тенденції в головному шляху.

Демографічні зміни. Глобальне зростання населення відрізняється між розвиненими країнами та країнами що розвиваються. У розвинених країнах, поточні річні темпи зростання складають менш ніж 0.3%, поки в останній частині світу населення збільшується майже в шість разів швидше. У розвинених країнах відбувається старіння населення. Згідно проектам населення ООН, очікується, що Японія і всі країни Європи стикаються із зростанням населення, що зменшується, за майбутні 50 років. На додаток до зниження за розміром населення, Японія і країни Європи піддаються відносно швидкому старіючому процесу.

Поява "мігруючих мереж". Мережі переселенців у специфічних регіонах з'явилися як домінуюча сила в збільшенні рухливості людей. Вони впливають на політичні рішення в країнах, щоб забезпечити економічну допомогу їх країні походження. Вони також впливають на економічні і торгові стосунки між господарем і рідними країнами і вимагають більш творчі і продуктивні процеси інтеграції.

Існує залежність між міграцією робочої сили та її впливу на рівень безробіття у країнах де відбувається цей процес. А рівень безробіття безпосередньо впливає на рівень ВВП кожної країни. Отже залежність міграції

робочої сили та рівнем ВВП є доволі суттєвою. На початку 2009 року рівень безробіття у США склав 8,1 %, збільшившись на 3,3 % з початку 2008 року. Тільки у лютому 2009 року у США було втрачено 651 тис. робочих місць. Основна кількість безробітних мігрантів виявилась у сферах будівництва та обробної промисловості.

У Великобританії рівень безробіття зріс на 1,3 % за період з листопада 2008 до січня 2009 року. При цьому для іноземних працівників рівень безробіття був вищим ніж для місцевих (7,3 % порівняно з 6,5 %). Втрата робочих місць у торгівлі, готельному та ресторанному бізнесі склала 159 тис. у 2008 році.

Росія відчула значне падіння темпів росту ВВП до - 7,3 % на початку 2009 року. Безробіття зросло на 6,3 % порівняно з 2007 роком, коли в Росії було зареєстровано 1,7 млн. трудових мігрантів.

Загалом можна визначити виникнення наступних тенденцій у світових міграційних процесах:

1. Скорочення міграційних потоків в основні країни призначення. Заяви на отримання віз до Великобританії трудовими мігрантами з країн ЄС скоротились у 2008 році більш ніж удвічі порівняно з 2006 роком.

2. Зменшення міграційного потоку з країн, що розвиваються. Рівень імміграції з Мексики скоротився на 42 % за період з 2006 до 2008 рік. В Україні число вибулих на кінець 2009 року було на 34 % менше порівняно з кінцем 2007 року. Міграційний потік з Бангладеш скоротився на 40 % за 2008 рік.

3. Суперечливий характер зворотної міграції у регіонах світу. Зворотна міграція посилилась у Великобританії та Ірландії у 2008-2009 роках як реакція на безробіття та зменшення рівня оплати праці. Біля 30 тис. іммігрантів переважно зі Східної Європи повернулись з Ірландії у 2008 році, 35 тис. – у 2009 р.

Водночас експерти Організації економічного співробітництва і розвитку підкреслюють, що трудові мігранти схильні залишатися в країні перебування у разі безробіття, оскільки знаходження нового місця працевлаштування у країні походження часто виявляється для них більш проблематичним. Для прикладу, лише 10 тис. осіб зареєструвались у програмі зворотної міграції в Іспанії у 2009 р., розрахованої на 137 тис. безробітних іммігрантів.

4. Загальне скорочення грошових переказів до країн, що розвиваються. Глобальний спад грошових переказів склав 6,1 % у 2009 році. Найбільш відчутним він виявився для країн СНД, в першу чергу, для Киргизстану, Таджикистану та Узбекистану, що значно залежать від грошових переказів трудових мігрантів з Росії та Казахстану.

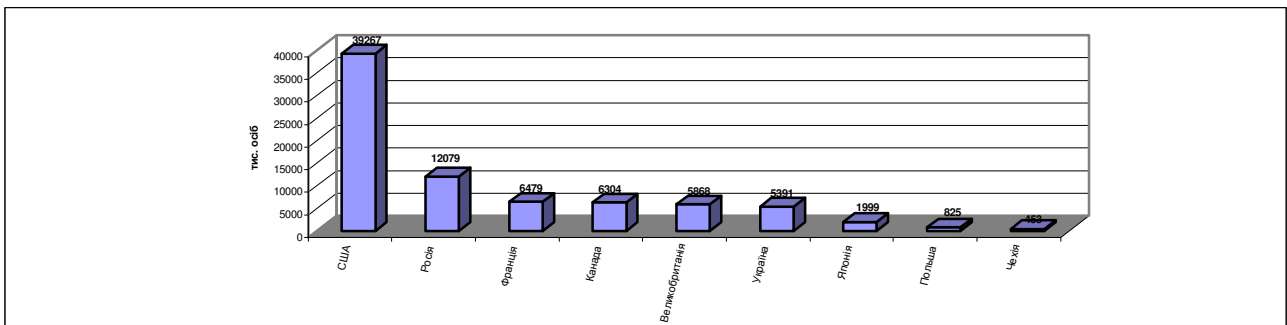
Країни Південно-Східної Азії, що відзначались найбільшим темпом росту грошових переказів у 2008 році за даними Світового банку (16,8 %) також стикнулись зі спадом у 2009 р. (-4,2 %). Для промислово розвинутих країн іноземна робоча сила з країн, що розвиваються, означає забезпечення ряду галузей, інфраструктурних служб, необхідними працівниками. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25 % усіх зайнятих у будівництві, в Бельгії — половину всіх шахтарів, у Швейцарії — 40 % будівельників [2, с.204].

Міграція з країн, що розвиваються до розвинених викликана потребою розвинених країн у забезпеченні необхідними робітниками деяких галузей. Міграція ж робочої сили між країнами, що розвиваються – її причинами є суто економічні фактори: більш високий рівень заробітної платні в країнах - імпортерах робочої сили. Одною з головних причин використання робочої сили з країн близького зарубіжжя є невеликі транспортні витрати.

Щодо країн з перехідною економікою, то проблема довгострокового безробіття є для них ще гострішою, ніж для розвинутих країн. Особливо серйозна ситуація склалася тут із зайнятістю жінок. Серед інших груп населення, які вразило безробіття, — малокваліфіковані робітники та молодь, особливо з початковою освітою. Зростання безробіття на тлі падіння виробництва й високих темпів інфляції призвело до різкого зниження реальної зарплати у всіх цих країнах. Попре складну демографічну ситуацію в країнах пострадянського простору, останні роки спостерігається позивна динаміка міграційного сальдо. Так, кількість іммігрантів в Росію та Україну перевищує аналогічні показники розвинутих країн Європи (рис.1).

Таким чином, в сучасний час можна виділити два основних потоки міграції:

- з точки зору кваліфікації робочої сили:
  - малокваліфікована робоча сила (з азіатських, африканських країн до Західної Європи, із латиноамериканських країн до США);
  - кваліфікованих спеціалістів, „відплив інтелекту” (із Західної Європи до США).
- з точки зору регіональної спрямованості:
  - міграція із країн що розвиваються до промислово розвинених країн;
  - міграція робочої сили із раніше соціалістичних країн до промислово розвинених країн;
  - міграція в мережах розвинених країн;
  - міграція робочої сили між країнами що розвиваються,
  - міграція наукових робітників, кваліфікованих спеціалістів із розвинених країн у країни що розвиваються.



**Рис. 1. Кількість іммігрантів в окремих країнах світу в 2008 р., тис. осіб**

Основними експортерами робочої сили є країни з економікою, що розвиваються та мало розвинені країни. А імпортерами є країни з розвинутою економікою та країни з дефіцитною робочою силою. Таким чином, можна зробити висновки, що міжнародна трудова міграція на сучасному етапі набула певних особливостей, найсуттєвішими з яких є: зростання масштабів міграції; збільшення питомої ваги мігрантів у загальній кількості працездатного населення країн; розширення еміграції з країн Східної Європи та країн, що утворилися на території колишнього СРСР; формування нових центрів залучення робочої сили; зростання нелегальної імміграції; посилення «відпливу інтелекту»; ротаційний характер міграції.

Література:

1. Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2011/1014.htm>
2. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: [навч. Посібник] / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грیشнова – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
3. Дахно І.І. Міжнародна економіка: [навч. Посіб.] / І.І. Дахно. – К.: МАУП, 2007. – 248 с.

ГОЛУБ Т.І.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
Маріупольського державного університету

## ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На фоні загальносвітових процесів прискороеного розвитку туристичної діяльності, в Україні теж почався туристичний бум, який виражається не лише в безпосередньому відвідуванні певних туристичних об'єктів, а й в збільшенні кількості теоретичних розробок в даній галузі. Ще одним віянням епохи є те, що інтерес до традиційних видів туризму, таких як культурний, історичний, пізнавальний поступово знижується, тоді як більшого значення почали набувати екологічний, сільський, науковий, освітній, діловий, що об'єднані спільним поняттям «альтернативний туризм». До цієї когорти можна також включити індустріальний туризм, розвиток якого є актуальним для нашої країни та особливо її південно-східних регіонів, які є промисловим серцем України.

Індустріальний туризм – це вид активного туризму, зосередженого в промислових регіонах, що має за мету споглядання індустріальних ландшафтів, ознайомлення з витворами індустріальної архітектури, відвідування працюючих виробничих підприємств з метою задоволення пізнавальних, професійних, ділових інтересів.

Об'єкти індустріального туризму – тіла та явища видобувної та переробної промисловості, що відображають, відтворюють, імітують розвиток ландшафту, пов'язаного з промисловою діяльністю людини та мають ту чи іншу пізнавальну цінність. За походженням об'єкти індустріального туризму доволі різноманітні, але основоположне значення мають: промислові будівлі та споруди; техногенні форми рельєфу; машинне устаткування. В той же час об'єктами індустріального туризму можуть бути лише ті, які являють собою техногенну цінність, є надбанням індустріальної цивілізації, до того ж всі ці об'єкти повинні бути безпосередньо включені до процесу виробництва.

Різниця у мотивації людей до подорожей зумовлює орієнтацію індустріального туризму у таких напрямках: *навчальний* – в першу чергу стосується студентів політехнічних ВУЗів, що отримані під час навчання ландшафтно-техногенні образи та уявлення конкретизують на практиці; *науковий* – розрахований на фахівців, що займаються вивченням та покращенням процесу виробництва; *професійний* – обмін досвідом працівників різних підприємств та їх структурних одиниць; *діловий* – відвідування підприємств з метою укладання договорів купівлі-продажу машинного устаткування, патентування певних технологічних процесів; *спортивний* – проведення різноманітних змагань на антропогенно змінених ландшафтах; *екстремальний* – відвідування промислових ландшафтів з метою отримання гострих вражень; *екологічний* – ознайомлення з

негативним впливом людини на гідрологічні, орографічні та аеросистеми; *пізнавальний* - відвідування підприємств-гігантів та унікальних промислових ландшафтів і спостереження за процесами виробництва на них; *соціальний* – формування позитивного ставлення до об'єктів індустріальної культури; *економічний* – отримання доходів від відвідування туристами промислових ландшафтів.

Індустріальний туризм, хоча й не посідає домінуючих місць на світовому туристичному ринку, проте за кордоном уже чітко зайняв певну нішу на туристичному ринку. Так екскурсії на підприємства видобувної промисловості, зокрема, в шахти, рудники, кар'єри відмічені на 4 континентах. Шахтний туризм поширений у Польщі (шахти Величка та Бохні), Швеції (залізорудні шахти м. Кірина), Естонії (сланцеві шахти Кохтла-Нимме), Норвегії (мідний рудник Ророс), Чехії (срібний рудник Кутна-Гора), Словаччині (золоторудна шахта Банска Штявница), Росії (в Хібінах, Солікамську, Воркуті), Чилі (мідний рудник Чукікамата), ПАР (алмазні шахти Кімберлі), Австралії (золоті шахти м. Теннант Крік), Фінляндії.

Слід також зазначити, що основна ідея індустріального туризму – подолання негативного ставлення до промислових міст, ознайомлення людей з надбаннями індустріальної епохи, показ кращих творінь індустріальної цивілізації.

Таким чином, для того щоб реалізувати промислово-туристичний потенціал України, необхідно вирішити наступні завдання: розробити теоретичні засади та принципи промислового туризму; інвентаризувати та створити кадастр об'єктів промислового туризму; впровадити та розвинути нормативну базу для охорони та заповідання промислових ландшафтів; створити анімаційні програми на виробничих підприємствах; здійснити розробку турів по промисловим містам; створити «Програму розвитку індустріального туризму в Україні»; внести зміни і доповнення до закону України «Про туризм».

Література:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації : монографія / З. В. Герасимчук, М. В. Глядіна. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 164 с.
2. Дубницький В. І. Організаційно-економічні основи розвитку туризму в Донецькому регіоні / В. І. Дубницький, Н. О. Чучко // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1. – С. 36–41.

ГУСЕВ Д.А.,  
студент ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
Мариупольського державного університета

## КОНЦЕПЦИЯ МОНИТОРИНГА СРЕДЫ ТУРФИРМ С ЦЕЛЬЮ ОБНАРУЖЕНИЯ УГРОЗЫ КРИЗИСА И БАНКРОТСТВА

Одни исходные явления действуют опосредованно и в большей степени влияют на долгосрочные перспективы развития фирмы, т. е. способствуют созданию неблагоприятных условий ее функционирования, а действие других отличается прямой направленностью на решение текущих задач, существует стратегическое и оперативное (тактическое) антикризисное управление.

Сложность реализации поддержки мониторинга состоит в том, что, с одной стороны, стратегические решения, направленные на предотвращение кризиса, должны быть приняты и реализованы на ранних стадиях управления, когда процесс движения к кризису еще не приобрел кумулятивного характера и поэтому еще не стал необратимым. С другой стороны, решения, принимаемые на ранних стадиях, базируются, как правило, на весьма слабых и потому не всегда достоверных сигналах о возникновении неблагоприятных тенденций.

Тактические решения, в отличие от стратегических, принимаются на основе более полной и точной информации, отражающей актуальное состояние производственной системы. Однако времени для коренной перестройки деятельности фирмы с целью предотвращения кризиса либо очень мало, либо нет совсем. Речь в этом случае идет или о чрезвычайных мерах по недопущению кризиса, которые еще можно реализовать в короткий период, либо о мерах, направленных на выход из кризиса, который уже наступил.

Эти стратегические действия связаны с высоким риском. Высокие затраты, большая доля заемного капитала, осуществление крупных долгосрочных проектов предполагают изъятие денег из сферы оперативной деятельности предприятия, что находит отражение в ухудшении его финансовых параметров. Следовательно, работая на свое будущее, предприятие рискует оказаться в кризисе прямо сейчас.

С другой стороны, если предприятие уже находится в состоянии финансового кризиса, для обеспечения его выживания необходимо срочно предпринять действия, направленные на предотвращение банкротства. Такие решения направлены на немедленное улучшение платежеспособности, как правило, за счет ухудшения стратегических позиций предприятия. Обычно в условиях кризиса прежде всего снижают те расходы, которые могут окупиться только в далеком будущем.

Таким образом, краткосрочная цель увеличения платежеспособности предприятия и снижения риска банкротства часто противоречит его стратегическим целям. Отсутствие адекватного реагирования на появление еще слабых сигналов, свидетельствующих о возникновении кризисного состояния, влечет за собой развитие и усугубление этого процесса, конечным результатом которого может стать банкротство предприятия.

Вследствие этого важно своевременно обнаружить начальное экономическое явление (возмущающий фактор), сигнализирующее о появлении первых признаков возможного изменения существующего состояния фирмы. Поскольку и внешняя, и внутренняя среда фирмы динамичны, указанные исходные явления могут появляться практически в любой момент. Поэтому важнейшим принципом антикризисного управления является состояние постоянного ожидания сигналов о надвигающемся кризисе и немедленная реакция на эти сигналы.

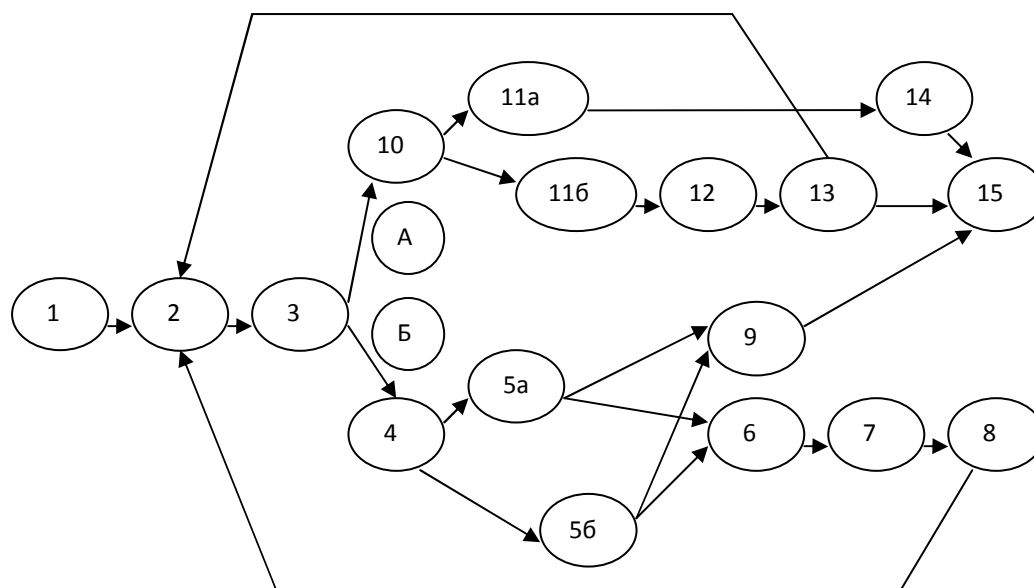
Согласно А. П. Градову и Б. И. Кузину, наиболее сложным в процессе антикризисного управления является выявление цепочек экономических явлений, возникающих после обнаружения того или иного сигнала, и выработка соответствующих решений, направленных либо на усиление положительных последствий, либо на ослабление угроз, обусловленных этими цепочками.

Подобные цепочки в большинстве случаев будут иметь вид сетей со сложными прямыми и обратными связями. В таких сетях должны быть найдены «контрольные точки», за которыми устанавливается постоянное наблюдение; должна быть определена вероятность того или иного пути приближения фирмы к кризисному состоянию, а также варианты предотвращения, недопущения или выхода из кризисного состояния. В качестве «контрольных точек» выступают, как правило, «центры издержек», где концентрируются наибольшие по величине производственные и транзакционные издержки, либо «центры прибыли», т. е. подразделения или процессы, обеспечивающие наибольшую прибыльность функционирования фирмы.

Эффективность реализации стратегии антикризисного управления во многом зависит от своевременного обнаружения сигналов, свидетельствующих о появлении кризисной ситуации, для чего необходимо постоянное наблюдение (сканирование) состояния внешней и внутренней среды фирмы.

Основу косвенной оценки последствий, вызываемых тем или иным исходным явлением, составляет логический анализ влияния друг на друга следующих одного за другим экономических явлений. Эти влияния вначале определяются с качественной стороны, т. е. устанавливаются причинно-следственные связи между следующими друг за другом явлениями. Затем эти связи детализируются до тех пор, пока не станет возможным придать им количественную определенность.

В условиях когда рынок туристических услуг довольно динамичен и предприятия туристической сферы слабо защищены от кризиса и банкротства, возникает необходимость создание цепочки экономических явлений для турфирмы (рис.1.1) с дальнейшей целью использования ее в стратегическом управлении фирмой.



**Рисунок 1. Цепочка экономических явлений предшествующих кризису**

- 1) Появление нового агрессивного конкурента на смежных сегментах рынка
- 2) Снижение объемов продаж вследствие появления товара – заменителя
- 3) Уменьшение прибыли турфирмы и сокращение финансовых возможностей фирмы для решения стратегических задач
- 4) Поиск и получение заемных средств на поддержку жизнедеятельности фирмы
- 5а) Проведение агрессивной маркетинговой политики не связанной с созданием новой услуги
- 5б) Проведение исследований связанных с НИОКР новых услуг
- 6) Увеличение прибыли за счет повышения уровня конкурентоспособности
- 7) Повышение общего стратегического потенциала фирмы
- 8) Рост издержек производства, необходимость обслуживания кредита
- 9) Отсутствие необходимого результата от заемных средств
- 10) Нарастание кризисных явлений в экономике страны
- 11а) Проведение демпинговой ценовой политики



- 11б) Отсутствие возможности получения кредитов
- 12) Недостаток средств для поддержания конкурентоспособности фирмы
- 13) Снижение спроса и потеря клиентов фирмой
- 14) Нарастание непокрытых затрат связанных с демпинговой политикой
- 15) Снижение платежеспособности фирмы

В рассмотренной цепочке показаны два возможных пути приближения к кризисному состоянию: А и Б. В случае получения кредита (вариант А) этот процесс удлиняется.

Для более глубокого анализа подобная цепочка может быть дифференцирована, в результате чего каждое из агрегированных экономических явлений разделяется на детализированные элементы, по которым даются не только более точные количественные оценки, но и определяется вероятность их возникновения. Кроме того, при детализированном анализе возможно исследование многочисленных вариантов развития процесса от исходного к завершающему явлению, что позволяет вырабатывать более обоснованные стратегические решения по предотвращению, недопущению или выходу из кризисного состояния.

Возможные альтернативы исходных явлений (сигналов) кризиса довольно различны что позволяет использовать эту методику при анализе с использованием экспертных оценок по тому или иному сигналу.

Литература:

1. Антикризисный менеджмент [Учебное пособие] / А.А. Быков, Т.Н. Беляцкая. - Минск: Издательство БГУ, 2003. - 256 с.
2. Менеджмент туризма [Учебник]/ В.А. Кварталов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 294 с.

ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н,  
доцент кафедры міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕСПУБЛІКИ КІПР

Туристичний сектор Республіки Кіпр на сьогодні є однією з утворюючих галузей народного господарства країни, хоча історія його розвитку є не такою тривалою. Являючи собою феномен ХХ ст., в країні вона почала активно розвиватися лише з моменту отримання незалежності у 1961 р. Основною проблемою залучення іноземних туристів до країни впродовж десятиліть була неможливість подолання малярії майже до початку 50-х рр. ХХ ст. На початку ХХ ст. на острові функціонувало лише 10 підприємств готельного типу, які здебільшого пропонували послуги розміщення низького рівня якості. Знаходячись під контролем Великобританії наприкінці 20-х-початку 30-х рр. острів не отримував ані коштів на будівництво готелів, ані урядових гарантій. Проте в середині 30-х рр. з'являються перші урядовці, які починають звертати увагу на привабливість Кіпру як туристичного напрямку, підкреслюючи, що «за нормальних транспортних умов шлях від Лондону до Кіпру займає лише п'ять з половиною діб, а з Порту Саїд (Єгипет) – лише 19 годин». У 1929 р. було збільшено можливості порту Фамагуста, було налагоджено сполучення з Венецією, Генуєю, Марселем, Піреями та Трієстою. В результаті, якщо у 1901 р. кількість шинкарів (за виключенням власників готелів) становила 100 осіб, третина з яких знаходилася в Нікосії, у 1911 р. нараховувалося 131 власник готелів та шинкарів, до 1931 р. їх кількість збільшилася до 159 та 19 працівників готелів (половина з яких були жінками). У 1946 р. на острові вже було 173 власника готелів та менеджерів, а також 423 власників трактирів та їх менеджерів.

Не маючи значної бази, розвиток туристичної галузі острову був дуже повільним. У 1945 р. колоніальний уряд вперше змусив відповідний Комітет звітувати про результати торгівлі туристичними послугами острову. Комітет, членами якого стали представники власників готелів та інших комерційних структур, виступив з пропозицією витратити на розвиток туристичної галузі 400 тис. фунтів стерлінгів, проте Програмою десятирічного розвитку було передбачено лише восьму частину від запропонованої суми – 50 тис. В цілому Програма ґрунтувалася на умовах, що домінували напередодні другої світової війни. У таблиці 1 наведено окремі показники розвитку туристичної галузі острову. Так, існувало лише 3 першокласних готелі та 1 готельне підприємство невеликої місткості.

Таблиця 1

#### Окремі показники розвитку туризму Кіпру

Рік	Туристські прибуття	Кількість койко-місць	Кількість готелів	Кількість апартаментів готельного типу	Кількість зайнятих в готелях та апартаментах готельного типу	Валютні надходження від туризму (млн. кіпрських фунтів)
1931	-	-	-	-	19	-
1938	8000	-	-	-	-	0,12

1950	18244	-	-	-	-	-
1961	38396	4306	110	-	-	2,8
1966	51139	6020	126	-	984	3,6
1971	178598	9413	141	-	2096	13,6
1973	264066	13050	-	-	3296	23,8
1975	47084	4682	-	-	1070	5,4
1978	216679	6783	61	7	2100	33,3
1981	429313	15253	91	50	6400	102,4
1984	736972	25670	123	111	-	212,0
1986	827937	31883	142	150	8200	256,6
1989	1377636	54857	183	248	9343	490,0
1990	1561479	59956	-	-	-	573,0

Курорти острова поділялися на 3 основні групи:

1 – фешенебельні гірські курорти, в основному Платри, Продромос, Педхоулас, які влітку залучали відвідувачів з країн Близького Сходу, особливо, Єгипту та Палестини, а також незначну кількість заможних місцевих жителів;

2 – морські курорти, зокрема, Кіренія, які приваблювали в основному європейців (передусім, з Британських островів), які перебували на острові протягом зимового періоду;

3 – курорти Какопетрія, Калопанайотіс та Пера Педі, які в основному задовольняли туристські потреби місцевих міських жителів.

З отриманням незалежності у 1961 р. уряд країни почав приділяти розвитку туристичної галузі значну увагу. Так, наприклад, будівництво готелів Hilton в Нікосії та Golden Sand Complex в Фамагусті здійснювалося за прямої участі уряду. Уряд пропонував довготривалі кредити на будівництво нових та розширення існуючих готельних підприємств за низькими процентними ставками; довготривалу оренду земельних ділянок на території узбережжя для розвитку туристичної інфраструктури; а також безмитний імпорт меблів та обладнання для готельних підприємств. Підготовка кадрів здійснювалася Інститутом готельно-ресторанної справи (Hotel and Catering Institute), який було відкрито у 1969 р., а також Central Hotel Training School, яка була відкрита декілька років раніше. Окрім того, в країні надавалися гранти на отримання підготовки за кордоном за відповідними напрямками. В результаті такої активної урядової політики туристична галузь країни протягом 13 років (1961-1973 рр.) незалежності демонструвала надзвичайно високі показники розвитку: туристські прибуття збільшилися майже в 7 разів, рівень зайнятості – в 5 разів, надходження іноземної валюти – в 6 разів.

У 1974 р. турецька окупація двох найбільших туристичних центрів країни – Фамагусті та Кіренії – призвели до катастрофічних наслідків для туристичної галузі країни. На зазначені міста припадало  $\frac{3}{4}$  загальних туристських перебувань в країні. За оцінками, було захоплено 82% місць розміщення туристів та 96% готелів, що знаходилися на стадії будівництва. Туристи, туроператори та інвестори зникли з ринку країни. Довоєнні показники розвитку туристичної галузі вдалося досягти лише у 1979 р. Показники з 1974 р. охоплюють дані, що характеризують галузь лише контрольованої урядом території країни. На окупованій турецькій території туризм почав відновлюватися лише у 1983 р.

Уряд країни відіграв значну роль у розвитку туристичної індустрії шляхом стимулювання приватної ініціативи та надання допомоги тим, хто постраждав від збитків, завданих військовим конфліктом. Було розроблено та впроваджено спеціальну Схему – Scheme for the Reactivation of Displaced Hotel Owners, – за якою відбувався, зокрема, продаж державної землі та розвиток відповідної туристичної інфраструктури. В результаті якщо в 1979 р. існувало лише 70 готелів та 14 апартаментів готельного типу, то у 1989 р. їх кількість збільшилася удвічі. Основною проблемою розвитку галузі залишалася значна залежність від сезонного чинника: пік туристських прибуттів припадав на період квітень-вересень, в той час як в зимові місяці країна майже не відвідувалася іноземними гостями. Тому було прийнято рішення розвивати альтернативні види туризму, які менше залежать від сезонності. Так у 80-х рр. почалося будівництво об'єктів для гольфу. Окрім того, значну увагу уряд почав приділяти розвитку внутрішнього туризму. У 90-х рр. туристична галузь країни продемонструвала значну залежність від політичних та військових дій у сусідніх країнах. Так, політична нестабільність у країнах Перської затоки призвела до того, що у 1991 р. скоротилася кількість рейсів на острів, а туроператори відізнавали туристів з країни. Проте вже на початку 1992 р. країні вдалося досягти докризових показників розвитку туристичної галузі.

На сьогоднішній день уряд країни через реалізацію відповідної туристичної політики намагається подолати наслідки світової фінансової кризи, а також оновити традиційний туристичний продукт за рахунок розвитку круїзного та спортивного туризму.

Література:

1. The Development of the Cypriot Economy from the Prehistoric Period to the Present Day / Editor V. Karagoorghis, D. Michaelidis, Nicosia: Lithographica, 1996. – 260 p.
2. Theophanous Andreas. The Political Economy of a Federal Cyprus / Intercollege Press. – 1996. – 238 p.

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РІЗНИХ ВИДІВ ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Різні види транспорту в структурі світової транспортної системи мають власні особливості та специфіку функціонування, особливо в сучасних умовах зростання вимог щодо якості послуг, забезпечення максимальної швидкості та зручності перевезень за умови мінімального використання відповідних ресурсів. На потенціал окремих видів світового транспорту поряд з внутрішніми інфраструктурними, що визначаються кількісними та якісними характеристиками транспортної мережі та рухомих транспортних засобів найбільш вагомий вплив здійснюють глобальні чинники внутрішнього характеру впливу, а саме стан, тенденції, динаміка та структура розвитку світової торгівлі товарами, відповідно до якої формується попит та той чи інший вантажопотік на світових ринках та, як наслідок, визначається обсяг попиту на послуги з перевезень відповідними видами транспорту. Окрім тенденцій, що складаються у зовнішньоторговельній діяльності, на оцінку міжнародного транспортного потенціалу впливають конкуренція на світових ринках транспортних послуг та інтеграційні процеси у світовому господарстві, що обумовлюють закріплення маршрутів руху вантажопотоків за відповідними країнами та регіонами в межах міжнародних транспортних коридорів, тим самим посилюючи їх транспортний потенціал. Отже, саме їх потрібно враховувати при дослідженні тенденцій розвитку окремих видів транспорту.

Отже, функціонування усіх видів світового транспорту в межах світового господарства цілком визначаються тенденціями, що складаються у міжнародній торгівлі. Отже, обсяги торгівлі, географічна та товарна структури світової торгівлі визначають напрямки розвитку процесів міжнародного транспортування в таких аспектах, як формування попиту на певні види транспортних засобів, їх устаткування та технічний стан, відповідно до певних видів вантажів, частота рейсів та тоннаж, вартість перевезень та т.ін.

*Таблиця 1*

**Динаміка вантажообігу та пасажирообігу різних видів світового транспорту**

Роки	залізничний транспорт		автомобільний транспорт		морський	авіаційний транспорт	
	Вантажообіг, млрд т-км	Пасажирообіг, млрд п-км	Вантажообіг млрд т-км	Пасажирообіг млрд п-км	Вантажообіг млрд т-миль	Вантажообіг млрд т-км	Пасажирообіг, млрд п-км
2000	6095,3	1991,5	1071,5	4156,5	22927	118,1	3037,5
2001	6471,7	1906,6	1071,8	4312,9	23131	110,8	2949,5
2002	6906,2	1973,5	1050,8	4421,5	23516	119,8	2964,5
2003	7349,3	1971	1050,3	4505	25124	125,8	3019,1
2004	8219,2	2152,3	1073,6	4705,9	26814	139	3445,3
2005	8648,1	2237,4	1096,5	4830,7	28376	142,5	3721,7
2006	9177,1	2362,5	1123,9	4943,9	30058	151,9	3948,6
2007	9585,1	2505,3	1138,5	5109,9	31425	153,1	4252,5
2008	10204,1	2686,8	1150,1	5104,2	32746	157	4325,9
2009	8987,9	2711,9	1109,9	4894,3	31274	140,6	4233,5

Як свідчать дані таблиці 1 протягом 2000-2009 рр. основні показники результативності функціонування різних видів транспорту свідчать про зростання обсягів вантажообігу та пасажирообігу до 2008 р. та падіння цих показників у 2009 р. порівняно з 2008 р.

Так, за період 2000-2009 рр. вантажообіг залізничного транспорту в середньому щорічно зростав на 4,4%, пасажирообіг – на 3,5%; вантажообіг автомобільного транспорту – на 0,4%, пасажирообіг автомобільного транспорту – на 1,8%; вантажообіг морського транспорту – на 3,5%; вантажообіг авіаційного транспорту – на 2%; пасажирообіг авіаційного транспорту – на 3,8%.

На динаміку зазначених показників за різними видами транспорту головним чином впливають динаміка світового виробництва і торгівлі. В таблиці 2 відображена динаміка основних показників, що визначають на результативність функціонування всіх видів транспорту.

Отже, за аналізований період 2000-2009 рр. світовий ВВП щорічно в середньому зростав на 6,63%, світовий товарний експорт – на 7,55%, а світовий експорт туристичних послуг на 7,34%. Дослідження впливу цих показників та обсяги вантажообігу та пасажирообігу окремих видів транспорту дозволити дійти таких висновків:

Таблиця 2

## Динаміка основних показників, що впливають на функціонування світового транспорту

Роки	Світовий експорт туристичних послуг		Світовий товарний експорт		Світовий ВВП	
	Обсяг, млн. дол. США	Темп приросту, %	Обсяг, млрд. дол. США	Темп приросту, %	Обсяг, млрд. дол. США	Темп приросту, %
2000	476	-	6448	-	32089	-
2001	463	-2,73	6190	-4,00	31869	-0,69
2002	474	2,38	6481	4,70	33186	4,13
2003	525	10,76	7545	16,42	37292	12,37
2004	622	18,48	9189	21,79	41975	12,56
2005	680	9,32	10505	14,32	45424	8,22
2006	742	9,12	12129	15,46	49187	8,28
2007	856	15,36	13986	15,31	55276	12,38
2008	944	10,28	16099	15,11	60817	10,02
2009	900	-4,66	12419	-22,86	57194	-5,96
2000-2009	-	7,34	-	7,55	-	6,63

- зміна вантажообігу та пасажирообігу всіх видів транспорту пов'язана прямим та досить тісним зв'язком зі зміною обсягів світового ВВП, світового товарного експорту та світового експорту туристичних послуг (всі коефіцієнти кореляції перевищують 0,7);

- найбільш залежним від динаміки ВВП та динаміки товарного експорту є вантажообіг морського та залізничного транспорту (відповідні коефіцієнти зв'язку становлять 0,993; 0,961; 0,984; 0,946). Так, при зміні світового ВВП на 1 млрд дол вантажообіг морського транспорту зростатиме на 0,34 млрд. т-м, залізничного – на 1,62 млрд. т-км; при збільшенні світового товарного експорту на 1 млрд. дол. вантажообіг морського транспорту зростатиме на 1,1 млрд. т-м, залізничного – на 0,39 млрд. т-км;

- щодо пасажирообігу, то зміна світового ВВП найбільш впливає на зміну обсягів перевезення пасажирів авіаційним транспортом;

- динаміка експорту туристичних послуг більш тісно корелює зі зміною пасажираобігу авіаційного та залізничного видів транспорту. При збільшенні експорту туристичних послуг на 1 млрд. грн. вантажообіг авіаційного транспорту зростатиме на 3,07 млрд пас-км, залізничного – на 1,62 млрд. пас-км, автомобільного – 1,67 млрд пас-км.

Всі зазначені факторні ознаки мають бути враховані при прогнозуванні обсягів вантажообігу та пасажирообігу всіх видів світового транспорту.

## Література:

1. Freight transportation: global highlights 2010: [Electronic resource]. – URL: [www.bts.gov/publications/freight\\_transportation/pdf/entire.pdf](http://www.bts.gov/publications/freight_transportation/pdf/entire.pdf)
2. Key transport statistics 2010 data [Electronic resource]. – URL: <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/11KeyStat2010.pdf>
3. Transport Outlook 2011 [Electronic resource]. – URL: <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/11Outlook.pdf>
4. Transportation statistics annual report 2008, Bureau of Transportation Statistics: [Electronic resource]. – URL: [www.bts.gov/publications/national\\_transportation\\_statistics/](http://www.bts.gov/publications/national_transportation_statistics/)
5. Trends in the Transport Sector 1970-2008, OECD/ITF 2010 [Electronic resource]. – URL: <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/10Trends2008.pdf>.
6. UNCTAD Handbook of Statistics 2010 [Electronic resource]. – URL: [http://www.unctad.org/en/docs/tdstat35\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/tdstat35_en.pdf)

## ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ГОСУДАРСТВ

Международная экономическая интеграция — характерная особенность современного этапа развития мировой экономики. В конце XX в. она стала мощным инструментом ускоренного развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран — членов интеграционных группировок[1]. В современном мире ключевую роль во взаимодействии как государств на национальном уровне, так и на индивидуальном уровне играет становление туризма как значимого аспекта сопряжений национальных экономик государств.

В настоящее время туризм является одной из наиболее динамично развивающихся форм международной торговли услугами. Среднегодовые темпы роста числа прибытий туристов в мире в последние 20 лет составляли около 4-5%, валютных поступлений - 14% . Согласно данным Всемирной туристической организации (ВТО) о международном туризме, в 2007 г. по всему миру путешествовало около 900 млн. человек (согласно прогнозам, этот показатель достигнет 1,6 млрд. чел. к 2020 г.) [4].

Туризм – это экономическое, социальное и политическое явление, значимо влияющее на мироустройство и экономику многих стран и регионов. Значение туризма в мировом хозяйстве постоянно растет, что связано с ростом влияния этой сферы деятельности на экономику многих стран мира, где она выполняет ряд важных функций.

Туризм, способствует формированию интеллектуального, творческого, открытого, толерантного человека; укреплению здоровья нации; экологизации общества; расширению мирохозяйственных связей и росту международной торговли товарами и услугами; обеспечению политической стабильности и безопасности; росту общественного взаимопонимания между людьми; а также обеспечению экономического роста.

Туризм значительно влияет на все стороны общественной жизни благодаря своей многогранной структуре. Он благоволит развитию многих отраслей народного хозяйства. Туризм на самом деле представляет собой специфическую индустрию отдыха, охватывающую комплекс отраслей, связанных с обслуживанием туристов.

Туристическое хозяйство способствует решению проблемы рационального использования трудовых резервов привлекая в общественное производства новые слои безработного населения, что особенно важно для недостаточно развитых в промышленном отношении районов. Важную роль играют туристическое хозяйство в развитии отдельных районов, которые отличаются относительно невысоким экономическим потенциалом.

Активизируя развитие экономики, туризм помогает лучшему использованию рекреационных ресурсов, повышению профессионализма работников сферы обслуживания, подталкивает развитие или даже возрождение забытых народных промыслов, некоторых народных обычаев и обрядов.

Туристическое хозяйство является одним из наиболее прибыльных отраслей мировой экономики. В настоящее время на международный туризм приходится 7% оборота мировой торговли. Для большинства стран мира туризм стал главной статьей дохода во внешнеторговом обороте. Туристический бизнес дает Мексике 44% ее валютных доходов, Португалии -28%, Австрии - 23%, Испании - 41%. Туристическое хозяйство по объему капитальных вложений может соревноваться со многими отраслями экономики. Индустрия туризма характеризуется высокой экономической эффективностью, которая делает ее выгодным видом внешнеэкономических связей[2].

Туризм как специфическая форма экспорта - наиболее удачный способ получения зарубежной валюты. Валовая выручка туристских предприятий достаточна велика.

При проведении государственной политики в сфере туризма национальные туристские администрации большинства стран учитывают прогноз развития туризма в мире, составленный Всемирной туристской организацией (ЮНВТО) – крупнейшей межправительственной организацией, являющейся специализированным учреждением ООН и насчитывающей в своем составе 153 страны. Согласно исследованию ЮНВТО «Туризм – панорама 2020» увеличение мировых туристских прибытий в период между 2000 и 2020 гг. прогнозируется более чем вдвое [3].

С целью увеличения международных туристских прибытий мировая туристская общественность в лице ЮНВТО сформулировала следующие основные задачи, стоящие перед странами на ближайшее десятилетие:

- повышение общей ответственности и роли координации со стороны правительств стран, делающих ставку на развитие туризма;
- обеспечение мер безопасности и своевременного обеспечения туристов необходимой информацией;
- повышение роли государственной политики в сфере туризма;
- усиление роли государственно-частных партнерств;

- необхідність державних вкладень в розвиток туризму, перш за все в просування туристичного продукту та розвиток туристичної інфраструктури.

Таким чином, можна зробити висновок, що туризм на сучасному етапі займає одне з найбільш важливих місць на порядку денного у інтегрованих державах. Він є важливим засобом для світового розподілу праці, валютно-фінансового обміну та зміцнення значимості сфери послуг на сучасному етапі.

Література:

1. Авдокушин Е. Ф. Міжнародні економічні відносини / Авдокушин Е.Ф. - М.: ІВЦ "Маркетинг", 1999 - С.113
2. Семенов К.А. Міжнародна економічна інтеграція / Семенов К.А. - М.: Юрист-Гардарика, 2001- С. 184.
3. Стратегія розвитку туризму в Російській Федерації на період до 2015 року [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rata.spb.ru/Rspti/zakon409-r.html>. - Названня з екрана
4. Харламова В.Н. Міжнародна економічна інтеграція/Харламова В.Н. - М.: Анкіл, 2002 – С.58

ЗЬОМА І. С.,  
студент ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

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 в середньому на 9% в рік. 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 – більш як 70%.

За оцінками ВТО, міжнародний туризм виходить на позиції провідної галузі економіки в планетарному масштабі. Експерти ВТО у своїх дослідженнях прогнозують, що до 2020 р. зросте до 1 млрд. 600 млн.

Сьогодні подорожі та відпочинок стають невід'ємною частиною життя населення всіх континентів і, як наслідок, у структурі витрат середньостатистичної сім'ї, витрати на туристичні послуги - це четверта стаття після витрат на харчування, одяг та обслуговування автомобіля.

Розвиток рекреаційно-туристичної сфери для багатьох країн є на сьогодні однією з головних задач. Україна, яка розташована в центрі Європи на перехресті транспортних шляхів, і яка має для поступального розвитку своєї рекреаційної сфери сприятливі природно-кліматичні умови, значний історико-культурний потенціал, необхідні людські та матеріальні ресурси, значно відстає від більшості європейських країн за рівнем розвитку рекреаційно-туристичних послуг. Такий стан не є нормальним і потребує активізації процесів щодо створення в нашій державі потужної рекреаційної індустрії, яка спроможна задовольняти різноманітні рекреаційні потреби як мешканців України, так і іноземних туристів. Організація рекреаційної діяльності на сьогоднішній день виступає насамперед, як соціальна та економічна, що повинна вирішуватися як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Україна об'єктивно має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатий природний, історико-культурний та туристично-рекреаційний потенціал. Однак сьогодні в Україні розвиток цієї важливої галузі економіки, яка, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків могла б щороку приносити в державну скарбницю до 4 млрд дол. США, недостатній. Причинами такого становища є складна соціально-економічна ситуація в державі, неврегульованість механізмів стимулювання туристичної індустрії, відсутність ефективної стратегії розвитку цієї галузі як на національному, так і на регіональному рівнях.

Державна служба туризму і курортів наводить офіційну статистику, що в 2009 році Україну відвідали 20,7 млн. в'їзних (іноземних) туристів, що на 18%, або на 4,6 млн. осіб менше, ніж у 2008 році. Як говориться в повідомленні Міністерства культури і туризму з посиланням на дані Державної прикордонної служби, в той же час, у 2009 р. кількість туристів, що вїхали за кордон українських складо 15,3 млн. осіб, що на 1,1%, або на 164,6 тис. осіб менше, ніж у 2008 році.

Якщо говорити про відвідувачів Україну туристів, то поїздки з приватною метою скоротилися на 18%, а найбільше падіння поїздок з приватною метою спостерігалось з Польщі, Румунії, Росії, Молдови та Білорусі. При цьому поїздки по організованому туризму скоротилися на 21%, а найбільше падіння поїздок спостерігалось з Польщі, Білорусі, Ізраїлю, Туреччини та Росії. Поїздки зі службовою метою скоротилися на

24%, а найбільше падіння поїздок спостерігалось з Білорусі, Словаччини, Польщі, Німеччини та Туреччини. У структурі в'їзного туристського потоку за країнами походження 71% становлять країни СНД (14,6 млн. осіб), 27% - країни Європейського Союзу (5,7 млн. чоловік), 2% - інші країни.

Падіння в'їзного турпотоку з країн ЄС відбулося в основному за рахунок скорочення кількості подорожуючих з Польщі, Словаччини, Угорщини, Німеччини, Румунії, а з країн СНД - з Азербайджану, Білорусі, Грузії, Молдови та Росії.

У 2010 році найбільша кількість туристів, що відвідали Україну, спостерігалась з Росії (34% від загальної кількості відвідувачів), Молдови (21%), Білорусі (14%), Польщі (12%), Румунії (5%), Угорщини (4%), Словаччини (3%), Німеччини (1%), США (0,6%) і Узбекистану (0,4%).

В цілому з 10 вищеперелічених країн в 2010 р. Україну відвідало 19,6 млн. чоловік (95% від загальної кількості).

Одночасно зафіксовано зростання внутрішнього туризму. Стабільно великий попит серед самих українців користуються екскурсійні тури по Києву і поїздки в Карпати чи Крим. Така ж динаміка очікується в 2012 році, і в цьому секторі навіть прогнозується прибуток у порівнянні з показниками нинішнього року.

Туристичний бізнес потребує значних капіталів та експертного підходу, але за умови грамотного планування та ефективної реалізації проектів, туристичний бізнес буде надзвичайно прибутковим.

Туристична галузь, враховуючи її значний вплив на економічний та соціальний розвиток країни, розгалуженість господарських зв'язків, потребує регулювання, підтримки та пильного контролю з боку держави.

На сучасному етапі розвитку України, особливо в умовах адміністративної реформи, що триває, актуальними стають питання щодо створення ефективної структури управління туристичною галуззю на всіх рівнях, децентралізації та деконцентрації влади з чітким визначенням повноважень кожного її рівня. Перетворення України на туристичну державу світового значення вимагає також забезпечення координації діяльності різних галузей економіки, від яких залежить якісне надання туристичних послуг, зокрема транспорту, торгівлі, виробництва сувенірної продукції, видавничо-рекламної діяльності тощо.

Література:

1. Алексеева Ю. Державне регулювання туризму в Україні / Ю. Алексеева // Трансформаційні процеси розвитку туризму та готельного господарства України: Матеріали Всеукр. наук.-практ. студент. конф. – К.: КУТЕП, 2002. – С. 79-80.
2. Алексеева Ю. Регіональні аспекти регулювання туристичної галузі України / Ю. Алексеева // Державне управління в умовах інтеграції України в Європейський Союз: Матеріали наук.-практ. конф.: У 2 т. / За заг. ред. В.І.Лугового, В.М.Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2002. – Т.2. – С. 233-234.
3. Биржаков М.Б. Введение в туризм. - СПб.: Издательский дом "Герда", 2003. - 5-е изд. - 320 с.
4. [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua)

КАРТМАЗОВА Д.В.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

В сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазначеного розподілу праці породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Значно впливає на неї науково-технічна революція, що прискорила покращення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків. Проте незважаючи на значні зміни товарної структури міжнародної торгівлі та зменшення частки сільськогосподарської продукції у структурі світових товарних потоків, абсолютні обсяги торгівлі сільськогосподарськими товарами постійно зростають.

Сільськогосподарська продукція - будь-яка продукція тваринного і рослинного походження, якщо при цьому такі товари (продукція) вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах) [4].

Класифікація сільськогосподарських продуктів - це поділ їх на групи чи класи з найбільш істотних ознаках. В основу класифікації покладені різні ознаки: походження продуктів і їх хімічний склад, ступінь обробки, призначення, які наведено у таблиці 1.

## Класифікація сільськогосподарської продукції

<i>Критерії класифікації сільськогосподарської продукції</i>	<i>Види сільськогосподарської продукції</i>
Походження	– Тваринного походження – Рослинного походження
Хімічний склад	– Білкова – Жирова – Вуглеводна
Ступень обробки	– Сировина – Готові вироби – Напівфабрикати
Цільове призначення, господарська цінність, економічні вигоди від використання	– Основна – Супутня – Побічна

Тваринництво - галузь сільського господарства, що займається розведенням і використанням сільськогосподарських тварин.

Рослинництво - це галузь сільського господарства, в якій проходить накопичення органічної речовини шляхом вирощування культурних рослин.

Залежно від хімічного складу сільськогосподарські продукти поділяються на наступні групи:

1. Білкові (продукція як рослинного так і тваринного походження);
2. Жирові (в основному продукція тваринного походження);
3. Вуглеводні (продукція рослинного походження).

Залежно від ступеня обробки:

1. Сировина (поділяється на два види: рослинницьку і тваринницьку. До першої групи належать: зерно, цукрові буряки, овочі, фрукти, виноград, тютюн, ефіроноси, картопля, насіння соняшнику, льон та ін. Друга група ресурсів об'єднує сировину тваринного походження: м'ясо (усі видів худоби і птиці), молоко, яйця, вовна, пух, перо, шкури тварин тощо. Сировина тваринного походження, як і рослинного, перероблюється підприємствами харчової та легкої промисловості);

2. Напівфабрикати (напівпродукти, технічна обробка яких закінчена, але вимагає подальшої обробки);

3. Готові вироби (продукція сільського господарства рослинного та тваринного походження, яка повністю готова до реалізації та споживання) [1].

За цільовим призначенням, господарською цінністю, економічними вигодами від використання сільськогосподарська продукція поділяється на основну, супутню та побічну.

Основною є сільськогосподарська продукція, використання якої може приносити найбільші економічні вигоди підприємству, і отримання якої є метою утримання біологічних активів, здатних давати таку сільськогосподарську продукцію (у рослинництві - зерно, овочі, фрукти, насіння соняшнику, виноград, коренеплоди тощо; у тваринництві - молоко в молочному скотарстві, приріст живої маси при вирощуванні і відгодівлі тварин, вовна основного стада овець, мед, товарна риба тощо).

Супутньою є сільськогосподарська продукція, яка одержана від біологічного активу або їх групи одночасно з основною продукцією, відповідає встановленим стандартам або технічним умовам і призначена для подальшої переробки або реалізації (у рослинництві - насіння льону і конопель; у тваринництві - приріст живої маси тварин основного стада, молоко від основного стада овець, віск у бджолярстві тощо).

Побічною є сільськогосподарська продукція, яка одержується від одного біологічного активу або їх групи одночасно з основною, але має другорядне значення, а економічні вигоди від її використання є несуттєвими (у рослинництві - солома, гичка, бадилля; у тваринництві - гній, пташиний послід тощо) [2].

Сільськогосподарська продукція рослинного походження поділяється на:

- зернові культури (пшениця, ячмінь, жито, овес, рис, кукурудза, гречка, сорго та ін.);
- зернобобові культури (горох, квасоля, сочевиця, соєві боби та ін.);
- кормові культури (однорічні та багаторічні трави, силосні культури, кормові коренеплоди, кормові баштанні культури);
- технічні культури: а) харчові культури (цукровий очерет, цукровий буряк, крохмаловмісні культури, лікарські рослини); б) текстильні культури (бавовник, льон, джут, коноплі); в) каучуконоси (гевея);
- овоче-баштанні культури: а) картопля, б) листові культури (капуста, салат, шпинат, кріп, листові петрушка і ін.); в) плодові культури (томат, огірок, гарбуз, кабачок, патисон, баклажан, перець); г) цибулинні культури (цибуля і часник); д) коренеплоди (морква, столові буряк, пастернак, петрушка, селера, ріпа, редиска, редька та ін.); е) баштанні культури (кавун, диня, гарбуз та ін.);
- цитрусові культури (апельсин, грейпфрут, мандарин, лимон, бергамот та ін.);
- тонізуючі культури (наркотичні культури, чай, кава, какао);



- олійні і ефіроолійні культури: а) олійні культури (соняшник, рицина, гірчиця, ріпак, кунжут, рижій (рослина), коноплі, льон, кокосова пальма, олійна пальма, оливкове дерево); б) ефіроолійні культури (коріандр, аніс, кмин та ін.);
- продукція виноградарства, яка отримана шляхом взаємодії організаційних і технологічних прийомів розмноження, культивування і збору винограду;
- продукція садівництва - продукція інтенсивної галузі сільського господарства, до якої належить овочеві (плодових) культури.

Сільськогосподарська продукція тваринного походження також має розгалужену структуру: продукція скотарства, вівчарства, козівництва, конярства, бджільництва, звірівництва, марикультури, оленярства, птахівництва, верблюдовництва, свинарства, кролівництва, рибиництва (аквакультура) та продукція рибальства.

Необхідно відмітити, що сільське господарство традиційно сприймається як винятковий або чутливий сектор глобальної торгової системи. Навіть при тому, що сільськогосподарські товари, на відміну від послуг, є продуктами праці, які фізично перетинають національні кордони, в системі СОТ вони виділяються окремо через свою особливу природу і роль в розвитку міжнародної торгівлі. Ця “відмінна” природа полягає в особливостях виробничого процесу в сільському господарстві, постійному попиті на харчові продукти, які забезпечують щоденні природні потреби людини, а також в важливій ролі, яку відіграє агропромисловий сектор в історії, культурі та економіці багатьох суспільств. Саме через відмінну чутливість сільського господарства договірним сторонам ГАТТ після більш ніж декількох десятиріч періодичних переговорів, не вдалося досягти суттєвого процесу в сфері відмови від протекціоністських національних політик щодо цього сектору. Внаслідок цього торгівлі бар’єри в міжнародній торгівлі сільськогосподарськими товарами зміцнилися досить сильно, у той час як в інших секторах торгівлі товарами вони прогресивно знижувались [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що сільськогосподарська продукція – це будь-яка продукція тваринного і рослинного походження, якщо при цьому такі товари (продукція) вирощуються, відгодовуються, вилловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах). Класифікація сільськогосподарських продуктів - це поділ їх на групи чи класи з найбільш істотних ознаках. В основу класифікації покладені різні ознаки: походження продуктів і їх хімічний склад, ступінь обробки, призначення.

Література:

1. Класифікація сільськогосподарських продуктів: [Електронний ресурс]/Режим доступу до звіту. - <http://www.comodity.ru/agricultural/3.shtml>
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: [Електронний ресурс]/Режим доступу до звіту. - <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=153&ArtID=416>
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI
4. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: [Навч. посібник]/ Т.М. Циганкова. – К: КНЕУ. – 2005. – 326 с.

КРАВЧЕНКО О.В.,  
студентка ІV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ДУБЕНЮК Я.А., к.е.н, доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ринок послуг в Україні має велике значення для національної економіки. Кілька років поспіль, за статистичними даними Держкомстату України за 2010 р., позитивна динаміка збільшення обсягів експорту та імпорту українських послуг продовжує зберігатися. Так, у структурі експорту послуг найбільший обсяг мають транспортні послуги – 4041,8 млн. дол. США (76,15%), різні ділові, професійні та технічні послуги – 424 млн дол. США (7,99%), послуги з ремонту – 325,8 млн дол. США (6,14%), подорожі – 162,3 млн. дол. США (3,06%) та послуги зв’язку – 125,3 млн. дол. США (2,36%). У структурі імпорту перше місце посідають державні послуги, не віднесені до інших категорій з часткою 24,26%, друге – транспортні послуги – 22,21%, на третьому – різні ділові, професійні та технічні послуги – 14,41%, фінансові послуги складають 6,06%, послуги зв’язку – 5,51%. І сьогодні туристичний бізнес розглядається як найбільш перспективний напрям розвитку цього ринку. Україна займає одне з помітних місць в світі щодо наявності унікальних туристичних та курортно-рекреаційних ресурсів. Нині туристичною діяльністю в Україні займається понад 1,5 тис. підприємств, на яких працює майже 100 тис. осіб. Для обслуговування туристських потоків задіяно більше 3 тис. лікувально-оздоровчих закладів, майже 1,5 тис. туристичних баз, готелів, мотелів і кемпінгів різних форм власності. За оцінками фахівців, Україна може приймати до 10 млн. туристів на рік.

Заслугує на увагу той факт, що Україна має всі передумови для підвищення конкурентоспроможності в цій сфері. Серед них треба виділити наступні: вигідне географічне положення; розвинута транспортна

інфраструктура; значний науково-технічний потенціал; наявність висококваліфікованих кадрів. Туристична галузь в Україні формується за рахунок трьох складових: виїзний (зарубіжний) туризм; внутрішній туризм; в'їзний (іноземний) туризм. Виїзному туризму належить частка 41% від загальної кількості туристів. Українці подорожують за кордон із службовою метою, як приватні туристи та в організовані тури. Сьогодні туристична Україна – це більше 3 тис. оздоровчих закладів, приблизно 1,5 тис. готелів, 20 тис. місць для прийому туристів по першому та 40 тис. – по туристичному класу. Це більш 150 тис. пам'ятників культури, природи та історії, 39 міст, вік яких понад тисячу років.

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

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

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

Таким чином, від вирішення проблеми диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків у безпосередній залежності знаходиться майбутнє нашої держави як рівноправного учасника світогосподарських зв'язків. Останнім часом усе більше ознак росту інтересу туристичних фірм, агентств, а також пансіонатів, санаторіїв, без відпочинку і готелів до Інтернету Туризм в Україні може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням народу і держави. У 2009 році зростання в даному секторі на 6,6% перевершило очікування ЮНВТО - 903 млн чоловік здійснили поїздки в різних країнах світу. У 2010 році цей показник за перших 8 місяців склав 3,7%. За прогнозами фахівців, коли ділова активність відновиться, одним з перших на це відреагує туристичний ринок. Тому ЮНВТО зберігає оптимізм в довгостроковій перспективі, як раніше розраховуючи на 1,6 млрд туристів в 2020 р. Згідно з оцінками Міністерства економіки розвитку і торгівлі України, продукти та послуги, пов'язані з діяльністю туристичної галузі, становлять близько 10 % валового національного продукту, а за загальними оцінками, близько 15% робочої сили в Україні зайнято в туристичному бізнесі та супутніх галузях

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що значення туристичної галузі українського народного господарства постійно зростає. За останні роки підвищився вплив цієї галузі на міжнародні зв'язки та на розвиток окремих регіонів нашої країни. Значна частина валютних надходжень до бюджету країни надходить саме з туристичного бізнесу.

#### Література:

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

КУРПЕЛЬ О.В.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Серед найважливіших світових центрів тяжіння іноземної робочої сили, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, можна виділити такі: Північно- та Південно-Американський регіон, Західноєвропейський ринок, Південно-Східна та Західна Азія, Африканська ділянка переселенських рухів [3].

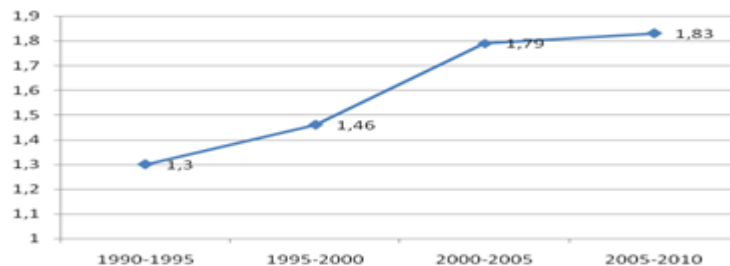
Сполучені Штати Америки є найбільшим одержувачем міжнародних мігрантів, і, за прогнозами ООН, їхня кількість у 2010 році мала скласти 42,8 млн. чол. За нею слідує Російська Федерація (12,3), Німеччина (10,8), Саудівська Аравія (7,3), Канада (7,2), Франція (6,7), Великобританія (6,5), Іспанія (6,4), Індія

(5,4) та Україна (5,3). Також число країн, що приймають понад 500 000 міжнародних мігрантів, згідно з прогнозами ООН, повинно було збільшитись з 57 в 1990 році до 64 в 2010 році [2].

Міжнародні мігранти являють собою кумулятивний ефект міжнародних тенденцій в галузі міграції, вони не дуже чутливі до короткострокових потрясінь. З цієї причини, економічна та фінансова криза, що почалася в 2008 році, значною мірою не здійснила серйозного впливу на середнєзростання мігрантів у період 2005-2010 років. Хоча економічний спад негативно позначився на національних економіках держав і житті мільйонів людей, у тому числі міжнародних мігрантів і членів їх сімей [3].

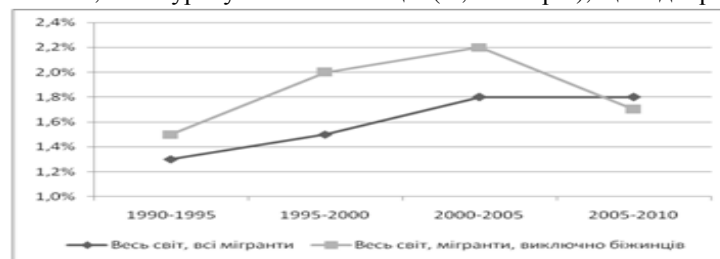
За даними ООН, стосовно кількості міжнародних мігрантів в основних приймаючих країнах до 2000р. відбувалось зростання показників, проте починаючи з 2001 р. спостерігається уповільнене зростання, а не зниження, що відображено на рисунку 1. Слід мати на увазі, що ці оцінки представляють собою кількість міжнародних мігрантів, які коли-небудь змінювали свою країну проживання. Дані про останні міграційні потоки є більш чутливими до економічних потрясінь, не зважаючи на те, що мало вказують на уповільнення міграції.

Згідно з даними та прогнозами ООН, темпи приросту кількості міжнародних мігрантів в цілому по світу збільшилися в поточному десятиріччі, в порівнянні з 1990-ми роками. Якщо у 1990-1995 роках середньорічний темп приросту загальної чисельності міжнародних мігрантів в світі становив 1,3%, в 1995-2000 роках - 1,5%, то в 2000-2005 і 2005-2010 роках - по 1,8% на рік [1].



**Рис.1 Середньорічний показник зміни мігрантів, %, 1990-2010рр. [4]**

При цьому, якщо виключити біженців з числа міжнародних мігрантів, їх число зростало навіть швидше в попередні п'ятиріччя (1990-2005 роки), але в 2005-2010 рр. темпи приросту цієї групи міжнародних мігрантів виявилися дещо нижчими, ніж з урахуванням біженців (1,7% на рік), що відображає рисунок 2.



**Рис. 2 Середньорічний темп приросту чисельності міжнародних мігрантів у світі, %, 1990-2010рр. [4]**

Обсяг коштів, що надходять від мігрантів, являє собою безпосередню й найбільш відчутну вигоду міжнародної міграції. За оцінками Світового банку, за останні роки обсяг грошових переказів в усьому світі зріс у кілька разів: з 102 мільярдів доларів США в 1995 році до 232 у 2005 році і 380 мільярдів доларів США в 2007 році.

Частка загальносвітових грошових переказів, що направляються в країни, що розвиваються, також збільшилася – з 57% у 1995 році (58 мільярдів доларів США) до 65% в 2007 році (246 мільярдів доларів США, що більш ніж вдвічі перевищує обсяг всієї міжнародної допомоги, надається цим країнам на розвиток). За оцінкою експертів ООН, сума грошових переказів мігрантів, що надійшли в 2007 році в країни, що розвиваються, склала 1,9% ВВП, а сума грошових коштів, що надійшли в розвинені країни, - 0,4% від величини ВВП. Найбільш значні суми у вигляді грошових переказів від мігрантів надходять в Азію (145 млрд. доларів США) і Європу (125 млрд. доларів), а найбільше значення вони мають для Африки – їх величина оцінюється в 3,1% від величини ВВП [1].

Отже, на сучасному етапі розвитку світового ринку трудових ресурсів спостерігається значне збільшення міжнародних мігрантів, серед яких більше ніж половину складають жінки. Основним центром притягання робочої сили є Європа. Також слід зазначити, що темпи приросту числа міжнародних мігрантів у країнах, що розвиваються, перевищують темпи приросту у розвинених країнах, що перш за все пов'язано з перспективою формування нових робочих місць.

Література:

1. Щербакова Е. Международная миграция: тенденции и перспективы/Е. Щербакова. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://www.perspektivy.info/srez/val/mezhdunarodnaja\\_migracija\\_tendencii\\_i\\_perspektivy\\_2009-12-04.htm](http://www.perspektivy.info/srez/val/mezhdunarodnaja_migracija_tendencii_i_perspektivy_2009-12-04.htm)

2. International migration 2009. Graphs and maps from the 2009 Wall chart. United Nations. Department of economic and social affairs. Population division. Presentations [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org/esa/population/migration/>
3. Trends in international migrant stock: the 2008 revision. United Nations. Department of economic and social affairs. Population division. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.un.org/esa/population/migration/UN\\_MigStock\\_2008.pdf](http://www.un.org/esa/population/migration/UN_MigStock_2008.pdf)
4. Trends in international migrant stock: the 2008 revision. United Nations. Department of economic and social affairs. Population division. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org/esa/population/publications/migration/migration2008.htm>.

ЛОГВИНЕНКО І.О.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
Маріупольського державного університету

## СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТРАНСПОРТНИМИ ПОСЛУГАМИ

Транспорт являє собою одну з основних галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою для забезпечення обороноздатності, захисту економічних інтересів держави, підвищення рівня життя населення [1]. Участь України в міжнародних транспортних послугах є важливим фактором для підтримки конкурентного економічного становища в порівнянні з іншими країнами, тому що у собівартість одиниці продукції підприємство закладає також і витрати на транспортування. Саме тому актуальним є те, що перед Україною постає завдання підвищити ефективність використання транспорту загалом, так і важливіших його складових – паливо, магістралі, залізничні сполучення та ін.

Міжнародні транспортні послуги, будучи специфічним товаром, продаються і купуються на міжнародних транспортних ринках, що дає можливість країнам, у тому числі і Україні, проводити свою зовнішньоекономічну діяльність.

Україна має досить розгалужену транспортну інфраструктуру, яка за системою таких показників, як рівень забезпечення швидкості, інформаційне забезпечення, збереження вантажу, рівень обслуговування на кордоні, сервіс на дорогах, відстає від вимог міжнародних стандартів, особливо від її стратегічно важливого сусіда - Європейського Союзу. У структурі експорту послуг України за 2010 рік, частка транспортних послуг становила близько 67 %. Суттєвими є обсяги експорту транспортних послуг, які, за даними Держкомстату України, у 2010 р. оцінені в 7,8 млрд дол. США (імпорт – майже 1,1 млрд дол. США [3]). Із загального обсягу експорту транспортних послуг близько 30 % припадає на країни ЄС; обсяг імпорту транспортних послуг на 40 % формується державами Євросоюзу. Отже, є очевидною спільна зацікавленість у поглибленні інтеграції української транспортної галузі до ринку транспортних послуг на теренах ЄС.

Серед найбільших постачальників транспортних послуг в Україну за даними 2010 р. - РФ (частка складає майже 33 %), Великобританія (8,9 %), Німеччина (близько 5,3 %), Швейцарія (3,2 %), Польща (3,2 %), США (понад 4 %). З більшістю партнерів Україна зберігає позитивне сальдо торгівлі транспортними послугами (у 2010 р. з Румунією – понад 6,3 млн дол. США, Польщею - близько 0,7 млн дол. США, Бахрейн, Чеською Республікою – відповідно 0,55 і 0,43 млн дол. США та ін.) . Найвищими темпами зростає імпорт послуг авіаційного та залізничного транспорту (їх спільна частка дорівнює понад 76 % загального імпорту транспортних послуг) [2]. Збільшення імпорту послуг залізничного та повітряного транспорту свідчить про загострення конкуренції на українському ринку між українськими та європейськими компаніями, що створює потенційну загрозу експансії іноземними компаніями на ринок України та потребує пошуку і реалізації нових шляхів підвищення стабільності та конкурентоспроможності національних компаній, нових напрямків їх реформування та модернізації.

Сучасною тенденцією розвитку ринку транспортних послуг, що поєднує інтереси всіх учасників ринку, є формування міжнародних транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, де базовими елементами управління товарними потоками стають логістичні центри. Розробки вітчизняних вантажоперевізників свідчать про доцільність створення у вузлі Чоп-Захонь міжнародного логістичного центру, що можна оцінювати як новий реальний механізм інтеграції транспортних послуг української залізниці до ринку послуг залізничного транспорту країн Європи [3]. Сформований характер вантажопотоків через Закарпаття виводить його в центр розвитку перевезень в системі МТК-5 і країн, що до нього тяжіють. Зараз основними країнами відправниками вантажів через Закарпаття є Італія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Румунія, Австрія. Серед країн-одержувачів лідирує РФ, далі - Румунія, Польща, Білорусь, Молдова, Німеччина.

Отже, для подальшого ефективного функціонування транспортної системи України потрібно удосконалити сучасну транспортну інфраструктуру, привести її до рівня розвинених країн. Важливу роль потрібно відводити зростанню експорту транспортних послуг на основі правильного використання конкурентних переваг країни, таких як вигідне економіко-географічне положення країни, мережі транспортних шляхів, можливість реалізації транспортних проектів. Вирішення цих завдань дасть змогу створити транспортну систему, яка відповідатиме світовому ринку транспортних послуг.

#### Література:

1. «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року», схвалено розпорядженням КМУ від 20 жовтня 2010р. №2174-р.
2. Транспорт і зв'язок України. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. «Європейська спілка транспортників України». Режим доступу: [www.estu.com.ua](http://www.estu.com.ua)
4. Цветков Ю.М. Проблеми та основні напрямки реформування залізничного транспорту України / Ю.М. Цветков, М.В. Макаренко. – К.:КУЕТТ, 2008. – 222 с.

МАРТИНЮК І.В.,  
студентка III курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### СПІВРОБІТНИЦТВО В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ І США НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Існуючі двосторонні договори створюють достатньо широке політико-правове поле для розвитку українсько-американських відносин на ключових напрямках двостороннього співробітництва. В той же час, національні інтереси України, а також рівень стратегічного партнерства вимагають укладення нових двосторонніх міжнародно-правових інструментів. На цьому етапі триває активний процес узгодження ряду проектів двосторонніх міжнародних договорів, що охоплюють ключові напрямки двостороннього співробітництва, зокрема на рівні політичного діалогу, у правоохоронній сфері, науково-технічній, військовій тощо. Правовою основою українсько-американського співробітництва у сфері науки і технологій є двостороння міжурядова Угода про співробітництво у сфері науки і технологій, яка була укладена 4 грудня 2006 року з метою сприяння зміцненню наукового та технологічного співробітництва між державами шляхом сприяння поглибленню та інтенсифікації зв'язків між науковими та технологічними установами, обміну досвідом, інформацією, технологіями у сферах, які становлять обопільний інтерес. В рамках двосторонніх угод у сфері ядерного нерозповсюдження Сполучені Штати продовжують надавати, зокрема через Український науково-технологічний центр, допомогу Україні на перекваліфікацію науковців, задіяних в минулому в програмах створення ЗМЗ [3].

Важливе місце приділяється енергетичному співробітництву у двосторонніх зустрічах на самому вищому рівні. У підписаній Президентом України та Сполучених Штатів «Дорожній карті пріоритетів українсько-американського співробітництва» значиться розбудова енергетичної безпеки України, покращення енергоефективності, диверсифікація джерел постачання, прозорість ринку. З метою практичної реалізації ініціативи співробітництва у сфері енергетики, відповідно до рішення президентів між міністерствами енергетики обох країн було прийнято рішення про створення відповідного консультативного механізму. У 2008 році з американською стороною було досягнуто домовленість щодо започаткування двосторонньої робочої групи з питань енергетичної безпеки, а також забезпечено підтримку ідеї налагодження постійно діючого механізму тристоронніх консультацій з питань енергетичної безпеки у форматі США-ЄС-Україна, в рамках яких американська сторона висловлює готовність спільно з ЄС допомагати Україні у впровадженні технологій з підвищення енергетичної ефективності та енергозбереження [2].

Перспективним напрямом двостороннього співробітництва в сфері енергетики є залучення Україною досвіду США щодо реалізації програм енергозбереження та розвитку альтернативної й відновлювальної енергетики. Сполучені Штати є одним з світових лідерів у інвестуванні та розробці нових енерготехнологій, зокрема видобутку покладів сланцевого газу, виробництва різних видів етанолу, метанолу, виробництва палива з вугілля, біомаси, використання гібридних та електричних двигунів, створення екологічно чистих вугільних електростанцій тощо.

Поряд із зусиллями Уряду та Конгресу США, американські приватні енергетичні компанії приділяють значну увагу розробці та реалізації політики зменшення нафтової залежності, а також широкомасштабного запровадження нової культури енергоспоживання. З огляду на це, використання досвіду та ноу-хау енергокомпаній США, залучення технічної допомоги та новітніх технологій у вищезгаданій сфері дозволить Україні суттєво поліпшити стан власної енергетичної безпеки та зменшити енергоємність національної економіки. Пріоритетним для нашої держави є поліпшення інвестиційного клімату, який би сприяв залученню американських інвесторів в українську енергетику [1].

Визначення Президентом України і Президентом США у своїй Спільній заяві від 4 квітня 2005 року співробітництва у сфері енергетики як одного з пріоритетів стратегічного партнерства між Україною і США у XXI сторіччі становить політичну основу для подальшого системного довгострокового співробітництва у цій сфері. Діалог у галузі енергетики було ініційовано з метою налагодження співпраці в напрямку реструктуризації та реформування енергетичного сектору України з тим, щоб сприяти інвестиціям, диверсифікувати джерела енергопостачання України, зменшити її енергетичну залежність, підтримати комерційну конкуренцію в євразійських енергетичних секторах і підвищити ядерну безпеку. Важливого

значення також має визначена у Спільній заяві домовленість сторін співробітничати в процесі завершення Плану заходів із створення об'єкту «Укриття» на ЧАЕС [6].

На сьогоднішній день серед іноземних, зокрема американських, енергетичних компаній існує значна зацікавленість у розробці по всьому світу нових родовищ нафти й газу. Світова кон'юнктура цін на енергоносії у значній мірі сприяє залученню коштів на світових фінансових ринках для інвестування у проекти, пов'язані з видобутком та транспортуванням вуглеводнів. Американські компанії виявляють зацікавленість в інвестуванні у проекти з видобування нафти й газу в Україні, зокрема в басейні Чорного та Азовського морів, а також на суходолі [3]. За оцінками іноземних експертів, у разі створення сприятливого інвестиційного клімату, чіткого регулятивного середовища, а також підвищення прозорості функціонування енергетичної галузі України наша держава могла б залучити значні фінансові ресурси у розвиток національного нафтогазового сектору. Американські фахівці вважають, що наявні в Україні запаси нафти й газу, які підлягають комерційній експлуатації, можуть суттєво знизити залежність України від імпортичних енергоносіїв. На їх думку, у поєднанні з послідовною та ефективною політикою в галузі енергозбереження та раціонального використання енергоресурсів наша держава могла б суттєво підвищити рівень власної енергетичної незалежності [4].

Перспективним напрямком двостороннього співробітництва в сфері енергетики також може стати залучення досвіду США до реалізації програм енергозбереження та розвитку альтернативної енергетики. Сполучені Штати є одним з світових лідерів у інвестуванні та розробці нових енерготехнологій, зокрема виробництва різних видів етанолу, метанолу, виробництва палива з вугілля, біомаси, використання гібридних та електричних двигунів, створення екологічно чистих вугільних електростанцій. Поряд із зусиллями уряду та Конгресу США приватні енергетичні компанії приділяють значну увагу розробці та реалізації політики зменшення нафтової залежності, а також широкомасштабного запровадження нової культури енергоспоживання [5]. Енергоефективність та енергозбереження є ключовими елементами політики президентства Б.Обама. Так, 30 березня 2011 року Президент США Б.Обама презентував своє бачення енергетичної безпеки США. Сполучені Штати мають зменшити залежність від нафти, у найближчій перспективі активізувати видобуток власних енергетичних ресурсів, розвиваючи одночасно чисті альтернативні джерела енергії та підвищуючи енергоефективність. Відповідно, використання досвіду та ноу-хау енергокомпаній США у зазначеній сфері, залучення технічної допомоги та новітніх технологій дозволило б Україні суттєво поліпшити стан власної енергетичної безпеки.

Таким чином договірно-правова база двосторонніх українсько-американських відносин складає 122 міжнародні документи, включаючи 108 чинних міжнародних договорів, укладених між Україною та США. Отже, можна зробити висновок, що співпраця між країнами є пріоритетним напрямком міждержавних відносин.

#### Література:

1. Зовнішня політика США на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/eltf/podobreeva\\_helen/library/tez2.htm](http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/eltf/podobreeva_helen/library/tez2.htm)
2. Литвин В. М. Україна 2004. Події. Документи. Факти. У 3 т. – К.: ТзОВ, 2005. – Т. 3. – С. 447.
3. Посольство України у Сполучених Штатах Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/usa/ua/8451.htm> .- Назва з екрану.
4. Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2010/07/21/5233428/>
5. National Security Strategy of the United States of America / White House – March 2006–49p [Electronic resource]. – Mode or asses: <http://www.whitehouse.gov/nsc/nss/2006/> . – Title from the screen
6. National Homeland Security Strategy of the United States of America / Homeland Security Council – October 2007 – 53p [Electronic resource]. – Mode or asses: <http://www.whitehouse.gov/infocus/homeland/nshs/2007/index.html> . - Title from the screen

МІТЮШКІНА Х.С.,

ст. викл. кафедри

міжнародної економіки

Маріупольського державного університету

#### РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА СВІТОВОМУ ЕНЕРГОРИНКУ

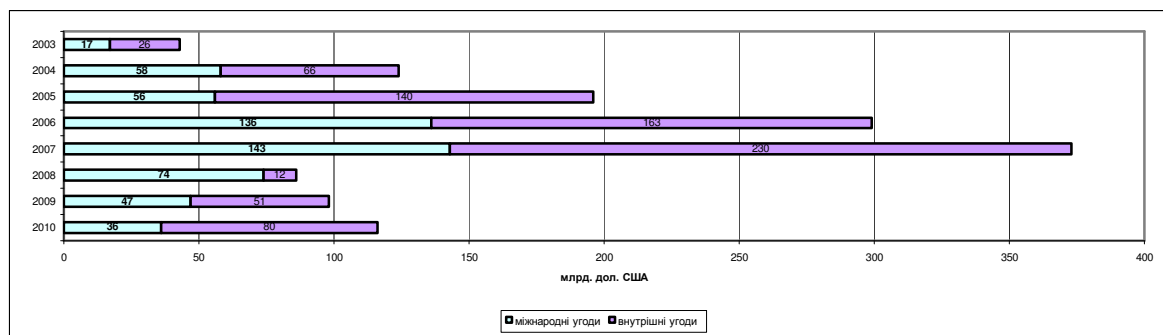
Сучасні процеси, що відбуваються у світовій економіці, об'єктивно свідчать про становлення зовсім нової архітектури міжнародних відносин у сфері виробництва товарів і послуг, коли суб'єктами світової торгівлі виступають уже не окремі фірми, а найбільші транснаціональні корпорації й наднаціональні інтеграційні структури. Процеси інтернаціоналізації, інтеграції й глобалізації торкнулися сьогодні всіх сфер економічної діяльності, і, у першу чергу, енергетичної галузі.

Найбільші компанії в енергетичній сфері є вертикально-інтегрованими. Під вертикальною інтеграцією, як правило, розуміють виробниче й організаційне об'єднання, злиття, кооперацію, взаємодію підприємств, пов'язаних спільною участю у виробництві, продажу, споживанні кінцевого продукту. Вони присутні на всіх етапах виробничого циклу: від геологорозвідувальних робіт та видобутку нафти, вугілля й газу, транспортування, переробки, нафтохімії, до їх збуту.

Однією з перших операцій по злиттю великих компаній а енергетичній сфері було об'єднання британської компанії British Petroleum plc і американської Amoco Corp. Наприкінці 1998 р. подібний альянс став однією з найбільших угод у світовому бізнесі. В 2000 р. до нього приєдналася американська Atlantic Richfield (ARCO). Наприкінці 1999 р. було завершено об'єднання американських нафтогазових компаній Exxon Corp. і Mobil Corp. У результаті утворилася нафтогазова компанія, капіталізація якої перевищила 270 млрд. долл. У цей же період відбулося злиття найбільших нафтових компаній Японії Nippon Oil і Mitsubishi Oil Co. Ltd. Обсяг продажів конгломерату склав 36 млрд. дол., активи - порядку 25 млрд. дол., персонал - 4 400 чоловік, потужності по переробці нафти - 74 млн. т у рік; об'єднана компанія стала контролювати 25% японського ринку нафтопродуктів. У 2000-2001 роках відбулося злиття газової й енергетичної компанії El Paso Energy (Італія) і нафтопереробної Coastal Corp. (США). В 2002 р. був укладений договір про злиття американських компаній Conoco Inc. і Philips Petroleum Co [1].

Процес об'єднання торкнувся й державні компанії. Petroleo Brasileiro (Бразилія) і китайська нафтохімічна компанія China Petroleum and Chemical Co. (Sinopec) в 2004 р. оголосили про створення стратегічного альянсу для спільної діяльності в області видобутку, експорту й переробки нафти, продажу нафтопродуктів, обслуговування нафтопроводів і науково-технічного співробітництва.

Аналіз динаміки угод щодо злиття та поглинання на світовому енергетичному ринку за 2003-2010рр. (рис.1), свідчить, що загальна сума угод у секторі невідновлюваних джерел енергії та у газовому секторі збільшилась на 19% у порівнянні з показниками 2009 року та склала 116 млрд. дол.(в 2009 році – 98 млрд.). У порівнянні з піковими показниками 2005-2008 років, суми угод в 2010 році невеликі, але є всі умови для їх подальшого зростання [2].



**Рис. 1. Динаміка угод по злиттю та поглинанию на світовому енергетичному ринку за 2003-2010рр.**

Так, найбільша вартість угод припадає на 2007 р., що в першу чергу пов'язано з процесами консолідації в Європі та укладанням великих „мега” угод, вартість яких перевищувала десятки мільярдів доларів. Глобалізація сектору енергетики рухається вперед за декількома напрямками. Зокрема, у рамках цього процесу компанії прагнуть розширити присутність на ринках, які швидко розвиваються. Крім того, відзначено серйозний інтерес до об'єктів інфраструктури по усьому світі, а також ознаки більш активної участі на ринку Китаю, причому не тільки з боку компаній-мереж, але й незалежних виробників енергії.

Експансія, як і раніше, є одним з пріоритетних питань для ряду європейських компаній, що обмірковують розширення присутності на міжнародному ринку. Політика держав різних країн, спрямована на використання екологічно чистих джерел енергії, буде відігравати важливу роль у створенні умов для укладення угод у секторі енергетики цього року. Завдяки цій політиці підвищиться роль нормативно-правової бази у визначенні вартості енергетичних активів і, отже, вартості угод злиття та поглинання. Значні капітальні та операційні витрати, на які змушені йти компанії, призведуть до скорочення обсягу великих угод з придбання, але разом з тим будуть сприяти менш масштабному процесу реструктуризації[2].

Аналіз злиттів та поглинань на світовому енергетичному ринку за 2009-2010 рр. показує, що у 2010 році було здійснено 670 угод, що на 74 угоди більше ніж у 2009. Їх вартість збільшилась майже на 19% і склала 116 млрд. дол. США. Галузева структура угод свідчить про значне переважання нафтового та вугільного сектору, разом з тим у газовому секторі спостерігалось незначне зменшення угод (з 99 до 97 у 2010), але їх вартість збільшилась з 8,7 до 12,3 млрд. дол. [2].

На думку експертів консультативної й аудиторської компанії PWC тенденція укладення міжнародних угод в енергетичному секторі в 2011 році буде підсилюватись. Зокрема, це стосується трансконтинентальних угод, наприклад у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де акцент в області злиттів і поглинань перемістився здебільшого на об'єкти за межами цього регіону. Також необхідно відзначити, що на сьогоднішній день реакція регулювальних органів США на оголошені угоди 2010 року свідчить про те, що уряд країни відкрив двері для потоку регульованих угод в електроенергетичному секторі, що збільшується.

Подальша консолідація, розукрупнення мереж у Європі та готовність до здійснення угод, що зберігається в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону як усередині регіону, так і за його межами – усі ці фактори повинні забезпечити стабільність загальних показників в 2011 році. При цьому вони не прискорять процес повернення до показників кількості угод, зареєстрованих у середині першого десятиліття XXI століття. Що стосується найбільших міжнародних та локальних угод 2010 року, то тут можна відмітити покупку компанії International Power plc у Великобританії за 13,5 млрд. дол. та покупку Британської енергорозподільної

компанії представниками з Гонконгу. Головними покупцями компаній та підприємств є Великобританія та США [2].

Якщо розглянути географічну структуру розподілу угод по злиттю та поглинанню компаній на світовому енергетичному ринку, то можна побачити, що найбільшу частку тут займає Європа. Потік угод до Північної Америки буде залежати від ступеню урегульованості держави. Так компанія Google оголосила, що вона має намір об'єднатися з японською компанією Marubeni Corporation та Good Energy для фінансування 350 мільйонного проекту щодо підключення 6 ГВт офшорних вітрових турбін з берега.

Для деяких ТНК в енергетичній сфері 2009 рік став останнім в їх діяльності, бо фінансова криза скоротила їх кількість практично на 18%. Повний прибуток для кращих десяти компаній на світовому енергоринку, які володіють найбільшими активами в області нафти та газу склав 214,042 мільярдів в 2008 році, у 2009 році – лише 136,018 мільярдів [3].

Серед найбільших енергетичних ТНК безперечно лідерство вже шостий рік поспіль займає американська компанія ExxonMobil, яка була заснована в 1870 році. Спочатку вона була відома під назвою Exxon Corporation і змінила свою назву на Exxon Mobil Corporation в 1999 році. Компанія займається розвідкою, видобутком, транспортуванням і продажем природного газу, нафти і нафтопродуктів. Також вона займається виробництвом, транспортуванням і продажем бензину, і бере участь у виробництві електроенергії. Компанія виробляє і продає похідні нафтопродуктів, включаючи ізоляційні матеріали, ароматизатори, поліетилен і поліпропілен, а також інші спеціальні нафтопродукти. Exxon Mobil також має частки в генеруючих електростанціях. На додаток до основного бізнесу, компанія також займається проектами постачань зрідженого природного газу в США. Компанія здійснює свою діяльність у США, Канаді, Європі, Африці, Азіатсько-тихоокеанському регіоні, Близькому Сході, Росії і каспійському регіоні, а також Південній Америці. Друге місце у рейтингу найбільших компаній в енергетичній сфері посідає British Petroleum, яка спеціалізується на розвідці, видобутку і переробці нафти, природного газу, а також вугілля, руд кольорових металів і урану. Компанія має власний нафтоналивний флот, в складі 70 танкерів загальною вантажопідйомністю понад 7 млн. дедвейт/т. Їй належать також (повністю або частково) нафтопроводи в Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Швейцарії, Австрії, США і нафтопровід Баку–Тбілісі–Джейхан.

ВАТ Газпром, разом з його філіями, бере участь у дослідженні, виробництві, транспортуванні і продажу газу в Російській Федерації і на міжнародному рівні. Компанія займає третє місце у світовому рейтингу. Її діяльність заснована на виробництві та обробці сирової нафти, газових конденсатів та інших вуглеводнів. Крім того, компанія бере участь у виробництві електроенергії, теплової енергії та зберіганні газу. На кінець 2009 року, ВАТ Газпром довів, що ймовірні запаси приблизно сягають 21,9 трильйонів кубічних метрів природного газу, 727,2 мільйонів тонн газового конденсату і 1 154,0 мільйонів тонн нафти. Основними покупцями російського газу є Німеччина, Італія, Туреччина і Франція. У 2008 постачання газу до Центральної і Західної Європи склали 150,5 млрд. куб. м, постачання в країні СНД і Балтійського регіону — 54,6 млрд. куб.

Також провідні місця на світовому енергоринку займають Petrobras company, яка займається дослідженнями, транспортуванням та видобутком нафтопродуктів та природного газу та Total SA, яка спеціалізується на виробництві електроенергії та вугіллі [3].

Азія в цілому істотно поліпшила своє становище на світовому енергетичному ринку. Лідуючі позиції займають китайські та індійські компанії. PetroChina Co Ltd, яка займає перше місце, в той час, як China Petroleum прибуває на другому місці, потіснивши CNOOC Ltd, яка в рейтингу посіла лише шосте місце. Найшвидшою зростаючою компанією в Азії в 2010 році була Origin Energy Ltd Австралії, яка з 201-шого місця в 2009 році піднялася до 45-ого в глобальному ранжуванні. З нових азіатських учасників, п'ять з Китаю, п'ять з Південно-Східної Азії, один з Індії і один з Австралії. Нові учасники Китаю - Shenzhen Energy Group Co Ltd, Power International Group Ltd, GD Power Development Co і Shenergy Co Ltd. Всі ці компанії займаються виробництвом електроенергії. В Індії новий учасник був також енергетичною компанією, Tata Power, найбільша приватна енергетична компанія країни. І індійські й китайські енергетичні сектори знаходяться на підйомі, пропонуючи перспективи стійкого зростання електроенергетичних компаній цих двох країн.

Тож можна зробити висновок, що нафтові й газові компанії домінують в енергетичному секторі в цілому. Але серед кращих швидко зростаючих компаній дуже помітну частку складають електроенергетичні. В Азії одинадцять з кращих 20 найбільш швидко зростаючих компаній залучені в енергетичний сектор, але тільки чотири в нафті і газі. П'ять перебувають у вугільному і пальному паливному секторі, відображаючи присутність перших у світі і третіх за величиною вугільних промисловості в Китаї та Індії відповідно і вугільних експортних галузях Австралії та Індонезії. Серед компаній, які швидше всіх поліпшили своє становище в порівнянні з попереднім роком, 5 з 10 місць належать російським компаніям. Лідером тут є RusHydro JSC, яка займає лише 113 місце в глобальному ранжуванні.

Отже, у світовій енергетичній індустрії різні форми об'єднання та інтеграції використовувались на всіх етапах її розвитку. Якщо до недавньої мови йшла про альянси невеликих незалежних компаній з порівняним масштабом діяльності, або поглинанні малих компаній більш великими, то зараз ситуація набула змін. Посилилась інтеграція у нафтовій галузі, яка трансформується у комплексну енергетичну та нафтохімічну індустрію. Почався процес злиття найбільших нафтогазових компаній світу. Компанії зливаються для того, щоб оптимізувати витрати, підстрахуватися від регіональних та галузевих ризиків, покращити вертикальну



збалансованість, та в решті решт використати принцип синергізму, коли ефект об'єднання перевершує суму показників компаній, що поєднуються.

#### Література:

1. Oil Market Report online service [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oilmarketreport.org>
2. Угоди щодо процесів злиття та поглинання на світовому енергетичному ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/powerdeals>
3. Найбільші ТНК на світовому енергоринку: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.platts.com/NewsandAnalysisHome>

ПАЛКИНА М.А., СИЗОНЕНКО К.О.,  
студенти II-го курсу  
спеціальності «Учет и аудит»  
Макеєвського економіко-гуманитарного інституту

### СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Донецкий регион является одним из самых важнейших экономических районов Украины, он обеспечивает до 13% ВВП страны. Сложившаяся обстановка в энергетическом секторе страны повышает роль и значение украинского угля как гаранта энергетической независимости государства. Угольная промышленность Украины в основном представлена Донецким регионом Украины (Донецкая и Луганская области). Шахты Донбасса ежегодно обеспечивают Украину углем, обеспечивают работой тысячи людей. Однако состояние угольной отрасли вызывает серьезные опасения. В 2009 г. в стране было добыто в 2,25 раза меньше угля, чем добывалось 20 лет назад. Не лучше обстоит дело и с проблемой развития отрасли. За минувшее столетие в Украине (в основном — в Донецком бассейне) добыто 9,4 млрд. тонн угля, то есть более четверти имеющихся запасов. Отрабатывались в основном пласты с относительно благоприятными условиями. Почти полностью отработаны запасы антрацитов в Донецкой, а также в значительной степени — в Луганской области; уменьшилась добыча дефицитных коксующихся углей [1].

Добыча угля является невыгодной. И этому есть определенные причины. Первой причиной является то, что уголь не выигрывает конкуренции с природным газом. Средняя стоимость российского газа в 2011 году составила 269 долларов США (около 2 тыс. грн.) за 1 тыс. м<sup>3</sup>, тогда как диапазон рыночных цен угля составил - 1500-1800 грн. за тонну (не включая транспортировку и обогащение). Кроме того коэффициент полезного действия угля порядком ниже показателей природного газа и при сжигании газ не дает выбросов такого количества вредных веществ в атмосферу как уголь. Второй причиной является изношенность шахтного оборудования. Более 60% необоротных средств шахт требует капитального ремонта, модернизации и замены. Особо остро стоит проблема внедрения новейших энерго- и ресурсосберегающих технологий. Большинство действующих шахт были построены в середине прошлого столетия, соответственно и нормативные требования к схемам проветривания, транспорту, нагрузкам на очистные и подготовительные забои, дегазации угольных пластов уже давно устарели. Все это приводит к третьей причине низкой конкурентоспособности угольной промышленности – высокой вероятности несчастных случаев. На шахтах Украины в период с 2005 по 2011 годы погибло 917 человек. Смертность на угледобывающих предприятиях превышает максимально допустимую норму в 6,5 раз (по данным пресс-службы Профсоюза работников угольной промышленности Украины). Кроме этого 35 тыс. горняков получили различные травмы [2].

На 159 действующих в Украине шахтах 90% разрабатываемых угольных пластов опасны по газу, 60% - по взрывам угольной пыли, 25% - по самовозгоранию, 45% - склонны к газодинамическим явлениям. Средняя глубина разработки угольных пластов составляет 730 метров, на 35 угледобывающих предприятиях она составляет свыше 1 километра. Температура горных пород на глубоких горизонтах превышает 45 градусов.

Однако главной остается проблема состояния шахтного фонда. Шахты «стареют» и через 20—30 лет превратятся в весьма сложные предприятия, работающие с низкой эффективностью и с еще более сложными условиями труда. Донбасс в значительной степени утрачивает свои конкурентные возможности. Это относится и к Львовско-Волынскому бассейну.

Для обеспечения конкурентоспособности угольной промышленности в 2010 году правительством Украины была представлена «Программы экономических реформ Украины на 2010—2014 годы». Согласно данной стратегии предусматриваются:

- технические меры, обеспечивающие необходимый рост добычи угля и производительности труда, а также снижение себестоимости;
- повышение уровня безопасности труда и производства с использованием всех известных способов и технических средств;
- изменение отношений собственности путем приватизации максимально возможного числа убыточных шахт;

– правовое, кадровое, научное обеспечение и др. меры.

После того как в 2010 году Министерство угольной промышленности определило шахты, которые подлежат ликвидации и приватизации, согласно программе реформирования отрасли в 2011-12 годах должен начаться новый этап реформ. На этом этапе предполагается либерализация рынка угля, что предполагает приведение цен на уголь государственных шахт к рыночным, применение прямых договоров и развитие аукционной системы торгов углем, либерализацию импорта угля. В этот же период, также планируется перейти на систему прямых, прозрачных дотаций убыточным шахтам и ликвидировать «Уголь Украины», а также приватизировать жизнеспособные шахты и ликвидировать те, которые уже находятся в стадии закрытия.

Предложенная реформа, по мнению экспертов, должна повысить инвестиционную привлекательность украинских шахт.

Исходя из задач, стоящих перед экономикой Украины, предлагается концепция развития угольной промышленности: «путем коренной модернизации нынешнего шахтного фонда и строительства новых мощных угледобывающих предприятий создать отрасль, которая полностью обеспечит страну конкурентной угольной продукцией».[3]



**Рис. 1. Схема реализации концепции и стратегии модернизации угольной промышленности Украины**

Такая формулировка обусловлена тем, что: для полной ликвидации шахт, находящихся в стадии закрытия, требуется длительное время и значительные средства; отказ одновременно от всех работающих убыточных и низкорентабельных шахт без компенсации неминуемого падения добычи, без создания новых рабочих мест и решения других социальных проблем, невозможен; замена устаревших шахт новыми и реконструируемыми в короткие сроки технически и финансово неосуществимо. Основные направления стратегии, приведенные на схеме, должны осуществляться по специальной программе, согласовывающей их выполнение во времени, начиная с программы социально-экономического развития страны на 2012 год, с учетом наличных финансовых ресурсов: собственных средств отрасли, дополнительно полученных при ее модернизации; оговоренных договорами приватизации, аренды, концессий и двухстороннего взаимодействия средств новых собственников и сторонних инвесторов; средств государственного бюджета, сэкономленных от уменьшения господдержки и полученных в результате общего подъема экономики. К разработке программы следует привлечь отраслевые НИИ и проектные институты, специализированные кафедры вузов, облгосадминистрации угольных регионов, интеллектуальный потенциал работников отрасли. Программа должна стать основой для постановки задач машиностроительным заводам и предприятиям других смежных отраслей. Строительство взамен выбывающих мощных шахт, как одно из важных стратегических направлений модернизации отрасли, при меньшем числе предприятий станет основой обновления шахтного фонда угольной отрасли. Это направление стратегии — мера объективно необходимая. По данным Совета по изучению производительных сил НАНУ, уже в ближайшее время из числа действующих должны быть выведены 26, а затем, до 2030 года — еще не менее 12 шахт.[4]

Каждая и вышеперечисленных мер требует государственной поддержки в законодательной и исполнительной структурах Украины, большого финансирования, квалифицированных кадров и, конечно же, времени. Поэтому будем надеяться на то, что все из вышеперечисленного будет предоставлено и угольная промышленность станет не только прибыльной и безопасной в нашей стране, но и конкурентоспособной на международных рынках.

#### Література:

1. Угольная промышленность Украины: факты, цифры, перспективы. – Режим доступа: [http://www.ukrrudprom.ua/digest/Ugolnaya\\_promishlennost\\_Ukraini\\_fakti\\_tsifri\\_perspektivi.html](http://www.ukrrudprom.ua/digest/Ugolnaya_promishlennost_Ukraini_fakti_tsifri_perspektivi.html).
2. В Украине количество погибших шахтеров в 6,5 раз превышает максимально допустимую норму. – ПРУП. – Режим доступа: [http://coal.dp.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1878%3A-65-&Itemid=1](http://coal.dp.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1878%3A-65-&Itemid=1).
3. Программа экономических реформ на 2010-2014 год. – Режим доступа: <http://www.bigyalta.com.ua/story/9160>.
4. Реформирование угольной промышленности Украины в 2011 году. – Режим доступа: [http://coal.in.ua/news/news\\_ua/3050-reformirovanie-ugolnoj-promyshlennosti-ukrainy-v.html](http://coal.in.ua/news/news_ua/3050-reformirovanie-ugolnoj-promyshlennosti-ukrainy-v.html).

ПАШКО А.В.,  
студентка III-го курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
НИКОЛЕНКО Т.І., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### ВИРОБНИЧА КООПЕРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ І РОСІЇ В РАМКАХ ДОСЛІДЖЕННЯ «РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РОСІЇ І УКРАЇНИ»

Найважливішим фактором економічного росту культурного та суспільного прогресу є інтеграція. Але в даний час цей процес протікає суперечливо: інтеграційним тенденціям протистоять дезінтеграційні форми взаємодії і співробітництва, які властиві і країнам СНД. У зв'язку з розповсюдженням питання розвитку країн СНД і регулювання їх інтеграційних процесів придбали особливо актуальне значення. Але світовий досвід показує, що тільки зважена і системно обгрунтована зовнішньоекономічна політика держави може створювати реальні умови для розвитку економіки, залучати стратегічних партнерів і забезпечувати досягнення високого рейтингу країни в світовому господарстві.

Вагомим аргументом у стратегії забезпечення конкурентоздатності країни на сьогодні є інноваційний фактор. Сукупність засобів і прийомів, які спрямовані на відродження інноваційного, високотехнологічного виробництва та конкурентоспроможності України, визначає її науково-технологічну політику і ступінь міжнародного науково-технологічного співробітництва країн, в тому числі з РФ. Останнім часом став найбільш очевидним інтернаціональний характер науково-технологічного прогресу. Важливим для реалізації набутого науково-технологічного потенціалу є співробітництво України в галузі науки і технологій з багатьма країнами. Проте, історична стійкість економічних зв'язків, географічна близькість визначають як основного стратегічного партнера Україні - Російську Федерацію. Так, експерт в галузі досліджень науки і інновацій А. Терехов аргументовано зазначає, що «тільки дві найбільш розвинені республіки (зі складу Радянського Союзу), Росія і Україна, здатні вести дослідження по всьому науковому фронту і готувати фахівців у всіх наукових галузях». Для реалізації окремих науково-виробничих проектів у сфері міжнародного співробітництва широко поширена як альтернативний варіант консолідації підприємств практика об'єднання високотехнологічних компаній різних країн на договірній основі. Це походить шляхом створення великих міжнародних консорціумів технологічних спілок та альянсів між провідними ТНК, спільних підприємств та ін. Як приклад можна навести: Airbus і Eurfighter (союз ТНК в авіаційній сфері); Microelectronics and Computer Technology Corporation (МСС) і Sematech (союз ТНК у сфері виробництва комп'ютерної техніки); спільне підприємство Eurocopter (об'єднання ТНК в авіаційній сфері).

Високотехнологічні корпорації сьогодні формують новий принцип взаємовідносин з партнерами. Принцип «конкуренція з усіма, а співпраця з обраними» замінений іншим: «конкуренція з обраними, а співпраця з іншими». Цей принцип реалізується у створенні виробничо-комерційних агломерацій - тимчасових, порівняно стійких об'єднань із загальною виробничою базою, технологічною та науково-технічною єдністю. У співпраці України та РФ в науково-технологічній та інноваційній сферах важливу роль у свій час зіграли прийняті Економічною радою СНД Концепція міждержавної інноваційної політики держав - учасниць Співдружності Незалежних Держав на період до 2005 року (22 червня 2001 р.) і Комплексний план її реалізації ( 28 червня 2002). Проте можливості розвитку співробітництва в інноваційній сфері, створення конкурентоспроможних на світових ринках високих технологій виробництв в рамках реалізації вищезазначених міждержавних документів повністю не реалізовані.

Міжурядові угоди, які були укладені в 1995 і 1996 рр., Сформували фундамент українсько-російського співробітництва в освоєнні космосу. Україна, володіючи унікальними космічними технологіями світового рівня, не має права залишатися поза світовою тенденцією розвитку космонавтики як провідної ланки сучасного науково-технологічного прогресу. Крім високорозвиненого ракетобудування країна володіє

великим досвідом створення систем управління ракетними комплексами і космічними апаратами різного призначення, що може стати вирішальною умовою для випуску конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішньому і світовому ринках. Більше того, національна космічна галузь по праву вважається одним з головних джерел високих технологій для ключових галузей промисловості. Особливо значущим партнером України в міжнародному космічному співробітництві є Росія. Висока інтегрованість космічних потенціалів обох країн, значний досвід спільної роботи, особисті контакти між керівниками та фахівцями обох країн обумовлюють активну участь українських підприємств у переважній більшості російських космічних проектів, а при реалізації проектів Україна відповідно залучається до російської сторони. Силами українських підприємств були здійснені модернізація та постачання в РФ наземного стартового і технологічного обладнання для ракетно-космічних комплексів (ВО «Азовмаш», ВО «Ново-Краматорський машинобудівний завод», ін.) Послугами української випробувальної бази в період 1993-2003 рр. скористалася велика кількість підприємств Росії. У галузі авіабудування, як і в аерокосмічній сфері, плідним є міжнародне науково-технологічне співробітництво України, насамперед з Росією, природно, з урахуванням всеохоплюючої кооперації та спеціалізації підприємств галузі, що склалися в радянській період, єдності школи підготовки авіаційних інженерних кадрів і т.п. Україна і Росія співпрацюють в авіаційній галузі відповідно до Угоди між урядами України та Росії про співробітництво в галузі розробки, виробництва, поставок і експлуатації авіаційної техніки від 20 серпня 1997 року. Українські та російські підприємства авіаційної промисловості взаємодіють по 10-ти й більше програмами. Ще одним важливим стратегічним напрямком співпраці України та РФ є газотранспортна сфера. Відповідно «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року», затвердженій Постановою Уряду від 15 березня 2006 року № 145-р, газотранспортна система України налічує 37,6 тис. км газопроводів різного призначення та продуктивності, 73 компресорні станції, де встановлено 703 газоперекачувальні агрегати (ГПА) загальною потужністю 5,4 тис. МВт, 1607 газорозподільних станцій, з яких близько 29% газопроводів відпрацювали свій амортизаційний термін, майже 60% експлуатуються від 10 до 33 років. Майже третина ГПА виробила свій моторесурс і потребує реконструкції. До 2015 р. планується повністю завершити реконструкцію всіх компресорних станцій. Особливо актуальним є розвиток українсько-російського співробітництва в галузі енергетичного машинобудування. На даний час такі провідні машинобудівні підприємства, як ВАТ «НВО ім. М.В. Фрунзе» (м. Суми), ВАТ «Турбоатом» (м. Харків), ВАТ «Насосенергомаш» (м. Суми), мають (а також планують здійснити в подальшому) ряд проектів, пов'язаних з поставкою продукції і участю в будівництві об'єктів паливно-енергетичного комплексу, як на території РФ, так і - у співпраці з енергетичними компаніями РФ - в третій країнах. У Росії провідними українськими підприємствами відкрито 61 торгівельне представництво, в тому числі 21 - ТОВ «Союз-Агросоюз». ВАТ «Харківський тракторний завод» має 3 представництва і 57 дилерів. Слід зазначити, що це далеко не весь перелік форм співпраці країн.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що в процесі виробничої кооперації Україна з РФ виявлені наступні проблемні питання:

- суттєва диверсифікація українського експорту в напрямку третій країн з урахуванням переорієнтації значної частини російського ринку на продукцію з країн далекого зарубіжжя;
- слабка активність українських товаровиробників у вишукуванні форм просування вітчизняних товарів на російський ринок, зокрема, створення СП, участі в тендерах, виставково-ярмаркових заходах;
- залежність взаємозв'язків українських і російських підприємств в процесі співробітництва від зміни політичних взаємин між двома країнами на вищому рівні державної влади;
- надзвичайно громіздка система митного оформлення, яка вимагає від підприємства, при перетині кордону при поставках продукції, підготовки безлічі довідок, що пояснюють підтверджені і т.п.

Важливим у контексті поглиблення співпраці слід вважати виконання зобов'язань сторін з надання сприяння (в рамках своєї компетенції) вирішення питань на міждержавному рівні про включення у двосторонні угоди між Україною і РФ про економічне, науково-технічне і культурне співробітництво положень про забезпечення охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності. В умовах спаду світового виробництва, викликаного глобальною фінансово-економічною кризою, процеси інтеграції та кооперації набувають все більшого значення, так як сприяють мобілізації науково-технологічного потенціалу з метою підвищення конкурентоспроможності, в тому числі технологічної. Це вимагає розробки системних та науково обґрунтованих рішень щодо реалізації механізмів взаємодії РФ і Україною з урахуванням поточних і перспективних коопераційних зв'язків у посткризовий період.

Таким чином, виробничо-технологічне співробітництво і тісно пов'язана з ним торгівля науково-технічними знаннями між Україною та РФ мають являти собою сферу інтенсивно зростаючих міжнародних економічних зв'язків та сприяти суттєвим зрушенням в структурі економік обох країн. Орієнтація взаємних зв'язків на конкретні проекти міжнародної кооперації є в даний час більш перспективним підходом до розвитку інтеграційних процесів.

#### Література:

1. Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів: [Монографія] / І.Ю. Сгоров, І.А. Жукович, Ю.О. Рижкова, М.В. Пугачова. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. - 248 с.

2. Комков Н.И. Украина-Россия: состояние и перспективы научно-технологической интеграции (по результатам опроса) // Инновация / Н.И. Комков, Н.Н. Бондарева, Л.И. Федулова. - 2009. - № 8. – С. 46 – 62.
3. Научная и инновационная деятельность в Украине в 2008 году. Госкомстат Украины. 2009.

ПИЛАТ В.С.,  
студентка III курса  
специальности «Международные отношения»  
НИКОЛЕНКО Т.И., ст. преподаватель  
кафедры международной экономики  
Мариупольского государственного университета

## ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ

Статистика ООН относит к сырьевым товарам продовольствие, сырьевые материалы (кожевенное сырье; каучук, включая синтетический; лесопродукты, включая целлюлозу и бумагу; текстильные волокна и др.), руды и другие минералы, включая природные удобрения, топливные товары и цветные металлы. В то же время черные металлы и химические продукты, пряжу, ткани, -ООН относит к готовым изделиям.

В целом довольно сложно провести границу между сырьевыми товарами и готовыми изделиями. В узком смысле сырье включает в себя только продукцию добывающей промышленности и сельского хозяйства, в широком - все материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (уголь, нефть, руды, лес и др.), а также полуфабрикаты, т.е. материалы, подвергшиеся обработке и в свою очередь выступающие сырьем для готовой продукции (металлы, химические товары, пряжа, фанера и т.д.).

Международная торговля сырьем в значительно большей степени, чем торговля готовой продукцией, монополизирована крупнейшими компаниями промышленно развитых капиталистических стран, прежде всего ТНК(Транснациональная компания). ТНК контролируют, к примеру, до 80-90% экспорта чая, кофе, какао, хлопка, лесных продуктов, табака, джута, меди, железной руды и бокситов. При этом в каждом конкретном случае контроль осуществляется тремя-шестью ведущими фирмами, которые имеют возможность контролировать цены на соответствующих рынках.

Особое место в торговле сырьем занимает внутрикорпорационная торговля между материнскими и дочерними фирмами добывающих ТНК. Она ведется по пониженным трансфертным ценам, что создает возможность для безналогового перевода прибылей, полученных при разработке зарубежных источников сырья с использованием местной дешевой рабочей силы. Внутрикорпорационная торговля составляет около 30% мирового экспорта сырья.

Для торговли сырьем характерно растущее число долгосрочных соглашений. Обычно они заключаются на срок 15-20 лет и более. Особенно распространены такие соглашения при торговле железной, марганцевой, хромовой рудой, природным газом, фосфатами, бокситами, каменным углем, урановой рудой.

Важная форма долгосрочных соглашений - уже упоминавшиеся компенсационные сделки (соглашения типа “развитие-импорт”). Согласно условиям подобных сделок, импортер сырья предоставляет экспортеру кредит на разработку месторождения или создание соответствующего производства, получая в погашение займа часть продукции нового предприятия.

Существенное место в торговле сырьем занимают ассоциации экспортеров сырья, создаваемые на межправительственной основе и осуществляющие коллективную политику контроля над добычей, торговлей и ценами. Имеется свыше 20 подобных объединений, наиболее известное и влиятельное среди них, пожалуй, Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), созданная в 1960 г. и объединяющая 11 государств, на которые приходится около 40% объема нефтепродаж в мире.

В направлении межгосударственного регулирования рынков сырьевых товаров в последние десятилетия успешно действует Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). В ее рамках была выдвинута и одобрена Интегрированная программа по сырью (1976 г.), разработано межправительственное соглашение о создании Общего фонда сырьевых товаров, предназначенного для стабилизации мировых рынков сырья (1980 г.).

Около 20% мировой торговли сырьевыми и продовольственными товарами осуществляется через международные товарные биржи. Биржевые цены служат ориентирами для установления цен во внебиржевой торговле, а сами операции на бирже активно используются для страхования торговых сделок и сырьевых запасов от изменения рыночных цен.

В настоящее время объектами биржевой торговли являются 60-70 видов товаров. Две трети товаров, обращающихся на международных товарных биржах, - это сельскохозяйственные и лесные товары (прежде всего маслосемена и продукты их переработки, зерновые, живой скот и мясо). В группе промышленного сырья и продуктов его переработки более половины оборота приходится на топливные товары (сырую нефть и продукты ее переработки). Доля драгоценных металлов (золота, серебра, платины, палладия) составляет 30% оборота товаров этой группы, цветных металлов (меди, олова, свинца, цинка, никеля, алюминия) - 20%.

Важнейшие центры международной биржевой торговли сосредоточены в США (Чикаго, Нью-Йорк) и Великобритании (Лондон). В последние годы существенно возросла роль Японии (Токио).

Развивающиеся страны продолжают оставаться важнейшими поставщиками топлива (около 57% мирового экспорта в 1995 г.) и минерального сырья (36%) для промышленно развитых стран Запада. В то же время их доля в мировом экспорте сырья (без нефти) и продовольствия сократилась с 40 в 1960 г. до 28% в начале 90-х гг.

Страны Ближнего и Среднего Востока обеспечивают примерно 2/3 мирового экспорта сырой нефти (крупнейшие экспортеры – Саудовская Аравия (1-е место в мире), Иран, ОАЭ). В десятку ведущих экспортеров нефти входят и такие развивающиеся страны, как Венесуэла, Нигерия, Мексика, Ливия. Алжир и Индонезия являются крупными экспортерами природного газа, Колумбия – каменного угля.

Добыча основных видов минеральных ресурсов в развивающихся странах примерно в три раза превышает их собственные потребности, а возникающие “излишки” направляются на экспорт в промышленно развитые страны. Ведущими экспортерами минерального сырья в этой группе государств являются Бразилия (железная руда, марганец, титан, олово, бокситы, графит и др.), Чили (медь), Перу (медь, свинец, цинк, олово), Гвинея (бокситы) и др.

На развивающиеся страны приходится около 32% мирового экспорта сельскохозяйственного сырья. Особенно важную роль играют они в экспорте тропических продуктов (какао-бобы, кофе, чай и др.) - около 90% мирового экспорта, а также сахара - свыше 50%. При этом чая больше всего экспортирует Индия, кофе – Бразилия, какао – Кот-д’Ивуар, сахара – Бразилия.

В связи с переносом в развивающиеся страны экологически опасных, материалоемких и трудоемких производств из развитых капиталистических государств и самостоятельным развитием соответствующих отраслей увеличилась доля этой группы государств в мировом экспорте полуфабрикатов (черные и цветные металлы, химикаты и др.). Так, Республика Корея и Бразилия – крупные экспортеры стали и проката; Бразилия, Венесуэла, Бахрейн, ОАЭ - алюминия.

Развитые страны Запада не обеспечивают себя полностью топливом и минеральным сырьем и значительную часть своих потребностей удовлетворяют за счет поставок из стран Азии, Африки и Латинской Америки. Так, даже в США с их развитой нефтяной промышленностью доля импортной нефти в потреблении достигла 50%. Западная Европа удовлетворяет свои потребности в нефти лишь на 1/3, а вся остальная нефть импортируется из развивающихся стран и из России. Япония полностью зависит от импорта нефти. Западная Европа импортирует из России и из стран Африки более половины потребляемого природного газа. Что касается минерального сырья, то страны Запада (в первую очередь Западная Европа и Япония) удовлетворяют за счет импорта примерно 1/3 своих потребностей.

В то же время на развитые капиталистические страны приходится 31% мирового экспорта топлива и 55% мирового экспорта руд и металлов (1995 г.). Они являются крупными экспортерами нефти (Норвегия, Великобритания, Канада), природного газа (Канада, Нидерланды, Норвегия), каменного угля (Австралия, США, ЮАР, Канада и др.), урана (Канада, ЮАР, Австралия, США), железной (Австралия, Канада, Швеция) и хромовой (ЮАР) руды, никеля (Канада), молибдена (США), бокситов (Австралия), свинца (Австралия, Канада), цинка (Канада, Австралия), золота (ЮАР, США, Австралия, Канада), металлов платиновой группы (ЮАР, Канада), алмазов (Австралия, ЮАР) и др.

Сырьевые товары играют ведущую роль в экспорте России (75% всего российского экспорта с учетом полуфабрикатов). Особенно выделяется Россия как экспортер топливно-энергетических ресурсов (нефти, нефтепродуктов, природного газа, каменного угля и урана). На экспорт поступает более 40% производимой нефти и более 1/3 производимого природного газа.

Россия к 1996 г. вышла на первое место в мире по экспорту металлов. На экспорт направляется около 60% продукции из черных металлов, не менее 70% цинка и олова, около 80% алюминия, никеля и меди.

Россия также является крупным экспортером алмазов, минеральных удобрений, древесины и целлюлозы.

Таким образом, можно сделать вывод, что роль международной торговли сырьевыми товарами определяется тем, что она связывает все страны мира в единое хозяйственное целое. Торговля сырьевыми ресурсами имеет, важнейшее значение для экономического роста и развития отдельных стран в динамично развивающейся мировой экономике.

#### Литература:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения / Е.Ф. Авдокушин. – М.: Юность, 1999. – С. 25- 47.
2. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал / В.Д. Андрианов. – М.: Экономика, 1999. – С. 78 - 82.
3. Буглай В.Б. Международные экономические отношения / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 66 – 78.
4. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С.И. Долгов. – М.: Экономика, 1998. – С. 47 – 56.
5. Можаров А.Н. Современная международная торговля сырьевыми товарами / А.Н. Можаров. – Киров.: АСА, 2010. – С. 167 – 184.

6. Фомичев В.И. Международная торговля / В.И. Фомичев. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 39 – 65.
7. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика / Р.И. Хасбулатов. – М.: ИНСАН, 1994. – С. 87 – 94.

РИБАКІНА К.І.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інформаційні ресурси входять до критичних факторів комерційного успіху підприємницької діяльності, ефективне використання яких створює передумови для перемоги у конкурентній боротьбі. Таким чином, успішна діяльність організації забезпечується необхідними потоками інформації, які формують так звану систему комунікацій. Система комунікацій є головним елементом управління, в межах якої відбувається обмін інформацією як всередині організації, так і з її зовнішнім оточенням [2].

Маркетинг як стратегічна функція підприємства, що функціонує в умовах розвинених ринкових відносин і конкуренції, пріоритетності потреб споживача, також може бути реалізована тільки за допомогою власної комунікаційної системи. Управління маркетинговими комунікаціями туристичних підприємств пов'язане з проблемою організації ефективної комунікаційної взаємодії із зовнішнім оточенням, вирішення якої потребувало проведення власного теоретичного дослідження природи цього явища, визначення сутності його базових категорій.

Маркетингові комунікації – це система заходів творчої та операційної діяльності, що об'єднує учасників, канали, носії, форми, методи і технології комунікацій та створена для реалізації збутових та інших задач підприємств, громадських організацій, індивідуальних осіб та держави в цілому шляхом інформаційного впливу на потенційних споживачів товарів, послуг або ідей.

Соціально-психологічна інтерпретація комунікацій (модель американського політолога Лассвела) визначає їх як систему, що включає чотири основних компоненти:

- комунікатора (відправника) – джерело інформації, що є основою звернення, спрямованого у бік адресата (приймача) комунікацій;
- звернення – усне або письмове (у тому числі графічне) вираження основної ідеї комунікації;
- носія звернення – засоби комунікації (особистий контакт, візуальні й звукові засоби, письмові звернення), за допомогою яких здійснюється процес передачі інформації адресатові;
- адресата (приймача) – цільову аудиторію, якій передається звернення. Він же є джерелом зворотного зв'язку, у рамках якого організується потік відповідної інформації комунікатору.

Найважливішими цільовими аудиторіями (адресатами) маркетингових комунікацій туристського підприємства є:

- Співробітники фірми.
- Дійсні й потенційні споживачі (цільовий ринок).
- Маркетингові посередники.
- Контактні аудиторії.
- Виробники туристських послуг
- Органи державної влади й керування (як законодавчі, так і виконавчі).

Маркетингові комунікації займають особливе місце в діяльності туристського підприємства, тому що являють собою найбільш активну частину комплексу маркетингу. До складу комплексу комунікацій входять чотири основних елементи [1]:

- особистий продаж;
- стимулювання збуту;
- зв'язки з громадськістю;
- реклама.

Найбільш перспективним підходом до вирішення проблеми управління системою маркетингових комунікацій є застосування концепції інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), на основі якої повинна будуватися система управління маркетинговими комунікаціями сучасних підприємств. Інтегровані маркетингові комунікації – це концепція планування, яка пов'язана з необхідністю оцінювання стратегічної ролі окремих напрямів (реклами, стимулювання збуту, персонального продажу і т. д.) і пошуком оптимального їх поєднання для забезпечення чіткості, послідовності і максимізації впливу окремих комунікаційних акцій.

Література:

1. Бутенко Н.В. Основи маркетингу: [Підручник] / Н. В. Бутенко. - К.: ЦУЛ, 2006. – 454 с.

2. Ведмідь Н.І. Управління системою маркетингових комунікацій туристичних підприємств: [монографія] / Н.І. Ведмідь. – К.: КНТЕУ, 2003. - 20 с.
3. Про захист прав споживачів // Закон України від 30 червня 1999 року № 783-XIV.

САЛЬНИКОВА Є.М.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ЗАХАРОВА О.В., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СТРУКТУРА ТА СУТНІСТЬ СВІТОВОГО РИНКУ МЕТАЛУ

Світовий ринок чорних металів навіть у постіндустріальному суспільстві залишається однією з найважливіших галузей світового господарства. Попит на сталь та інші чорні метали є похідним від попиту на найрізноманітніші продукти кінцевого споживання. Економічний розвиток, перспективи міжнародного співробітництва будь-якої держави та її суб'єктів господарювання вирішальною мірою залежать від стану та динаміки світового ринку, процесів міжнародної інтернаціоналізації та інтеграції на світовому та регіональному рівнях. Таким чином, розвиток галузі багато в чому залежить від темпів росту світової економіки в цілому.

До чорних металів відноситься три хімічних елемента – залізо(Fe), марганець (Mn) і хром (Cr), але частіше за все під чорними металами розуміють саме залізо та його сплави. Чорні метали складають більше 90% усього об'єму металів, що використовуються в економіці, з них велику частку складають різні види сталі. До чорної металургії входить видобуток чорних металів та виробництво з них, тобто чавун, прокат чорних металів, сталь, феросплави, як також вторинні виробництва: сталеві і чавунні труби, порошки чорних металів та металеві вироби індустріального призначення. До обсягу чорної металургії належать також галузі, що видобувають і переробляють флюсові вапняки, кокс, вогнетривкі матеріали й інші продукти, які служать сировиною для виробництва чорних металів.

Світовий ринок чорних металів – це певною мірою ринок продавця, що шукає замовника. Метал виробляють сотні компаній у світі, і ринок зовсім не організований (на відміну, наприклад, від ситуації на ринку алюмінію, де у світі залишилося всього кілька великих гравців, що рано чи пізно прийдуть до створення картельної угоди за прикладом ОПЕК). Тому головне питання полягає в тому, яким чином можна стабілізувати ринок сталі і позбутися циклічних коливань кон'юнктури і цін. Відповіді на це питання поки немає ні в ОЕСР, ні в металургів.

Світовий ринок рудометалургійної сировини формується континентальними і міжконтинентальними транспортними вантажопотоками. Наприклад, європейський імпорт руди формується потоками з Південної Америки (Бразилія), Північної Америки (Канада), Австралії й Азії (Індія). Транспортний фактор містить як витрати власне на транспортування металургійної сировини, так і екологічні наслідки спалювання палива при його транспортуванні. Але ці ж обставини зумовлюють і потенційні можливості зростання конкурентоспроможності світової чорної металургії. У їхньому числі такі:

- зниження витрат енергії на переділі при скороченні повного металургійного циклу за рахунок виключення морально-застарілого доменного і мартенівського виробництва, заміни обтискних прокатних станів машинами безупинного розливання сталі та ін.;
- підвищення якості металургійної сировини сучасними технологіями на ГЗК, невикористання високоякісної вторинної сировини в системі рециклінгу чорних металів, підвищення якості та розмаїтості кінцевої металопродукції;
- раціоналізація транспортних потоків сировини, енергії і кінцевої металопродукції;
- зниження всіх видів шкідливих викидів і впливів на навколишнє середовище в глобальних і локальних масштабах.

Аналізуючи стан світового ринку чорних металів можна зробити висновок, що на цьому ринку спостерігається понижувальна форма прояву економічної кон'юнктури, в умовах якої відбувається стабільна перевага пропозиції товару над попитом, падіння цін на товар, скорочення числа укладених угод. Ситуація на ринку чорних металів залишається складною та двоїстою. З одного боку, багато компаній у різних регіонах світу як і раніше розраховують на підвищення цін у найближчому часі, але, з іншого боку, спеціалісти спостерігають значне погіршення ринкової кон'юнктури. Різке збільшення об'ємів китайського експорту і ріст об'єму запасів готової продукції призводить до зниження об'єму продаж, яке може прийняти довгостроковий характер. Низка металургійних компаній уже скоротили виплавку сталі, інші – збираються наслідувати їх приклад.



## РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КРАЇНАХ З ТРАНЗИТИВНОЮ ЕКОНОМІКОЮ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві по суті формується нове середовище. Змінюється звичний характер конкурентної боротьби. Поряд із традиційним пошуком ринків збуту тепер іде напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям — людям. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено полюють за інтелектуальними ресурсами. Без них тепер не можна вижити в конкурентній боротьбі. Виникає, таким чином, попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації, володіють технікою її обробки. Одночасно зростає попит на інші категорії працівників (фахівців у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки і т. д.)

Щодо країн з перехідною економікою, то проблема довгострокового безробіття є для них ще гострішою, ніж для розвинутих країн. Особливо серйозна ситуація склалася тут із зайнятістю жінок. Серед інших груп населення, які вразило безробіття, — малокваліфіковані робітники та молодь, особливо з початковою освітою. Зростання безробіття на тлі падіння виробництва й високих темпів інфляції призвело до різкого зниження реальної зарплати у всіх цих країнах. Приклади міграції у деяких країнах з транзитивною економікою ілюструє таблиця 1 [3].

Таблиця 1

**Міграційні процеси у 2009 році в країнах з транзитивною економікою**

Країна	Кількість іммігрантів, тис. чол.	Частка іммігрантів серед населення країни, %	Частка населення, що емігрує з країни, %	Пріоритетний напрямок міграції	Частка емігрантів, що обирає цей напрямок, %
Росія	12079,6	8,4	7,7	Європа	58,9
Польща	825,4	2,2	5,1	Європа	53,3
Чехія	453,3	4,4	3,5	Європа	66,9
Китай	590,3	0,1	0,5	Азія	64,0
Португалія	763,7	7,2	16,1	Європа	59,6
Україна	5390,6	11,5	10,9	Європа	79,7

Зростання відкритості українського суспільства неминуче приводить до дедалі більшого втягнення України в міжнародний обмін робочою силою. Перехід до ринкової економіки створює реальні умови для формування ринку праці. Одною з важливих рис його становлення є різке зростання міграційних процесів як усередині країни, так і за її межами.

Участь українців у глобальних світових міграційних процесах вражає. Згідно Державного Комітету статистики понад 30% етнічних українців (приблизно 20млн.) живуть за межами України, є громадянами інших держав і глибоко інтегровані в їхнє суспільство. Тобто наші мігранти становлять приблизно 20% громадян України і понад 10% від загальної кількості мігрантів у світі.

Останні 6 років спостерігається позитивний міграційний приріст зовнішньої міграції населення України. Так, якщо у 2004 році число емігрантів перевищувало іммігрантів на 7615 осіб, то вже у 2005 році число іммігрантів перевищувало емігрантів на 4583 особи, а у 2010 році приріст населення за рахунок міграції склав 16133 осіб [2].

Для того, щоб визначити, які фактори обумовлюють таку зміну кількості емігрантів з України, були дібрані три факторні ознаки, а саме: ВВП на душу населення, середньомісячної заробітної плати на одного штатного робітника та кількості безробітного населення. Для того, щоб виявити, як саме кожен з наведених факторів впливають на кількість емігрантів, був проведений кореляційний аналіз, на основі якого можна зробити наступні висновки. По ступеню зв'язку між всіма факторними ознаками та результативним наявний сильний зв'язок. Тобто при збільшенні кількості безробітного населення кількість емігрантів також збільшується (зв'язок прямий); при збільшенні ВВП на душу населення та обсягу середньомісячної заробітної плати на одного штатного робітника кількість емігрантів зменшується (зв'язок зворотній). Між такими факторними ознаками, як ВВП на душу населення та середньомісячною заробітною платою наявний сильний зв'язок, тому з аналізу виключаємо середньомісячну заробітну плату, так як вона впливає на зміну результативної ознаки, але у меншій мірі, ніж ВВП на душу населення.

Факторний аналіз показав, що кількість емігрантів з України зменшиться на 0.71% при збільшенні ВВП на душу населення на 1%. Регресійний аналіз між кількістю безробітного населення та кількістю емігрантів

показав, що кількість емігрантів з України зменшиться на 2,34% при зміні кількості безробітного населення на 1%.

Зовнішня трудова міграція здійснює сприятливий вплив на розвиток ринку праці в Україні. За розрахунками, за умови неможливості зайнятості за кордоном рівень безробіття в Україні у I половині 2009 р. був би в 1,5 раза більшим від фактично зафіксованого. За даними обстеження, у середньому трудовий мігрант заробляв у 2008 році 817 доларів США на місяць, що майже втричі вище від середньомісячної заробітної плати в Україні. Значна частина зароблених коштів мігрантів потрапляє на батьківщину неформальними каналами – передаються через знайомих, водіїв транспортних засобів або привозяться власноручно. Заробітки мігрантів мають велике, інколи вирішальне значення для добробуту їхніх домогосподарств (рис. 1) [1; 4].

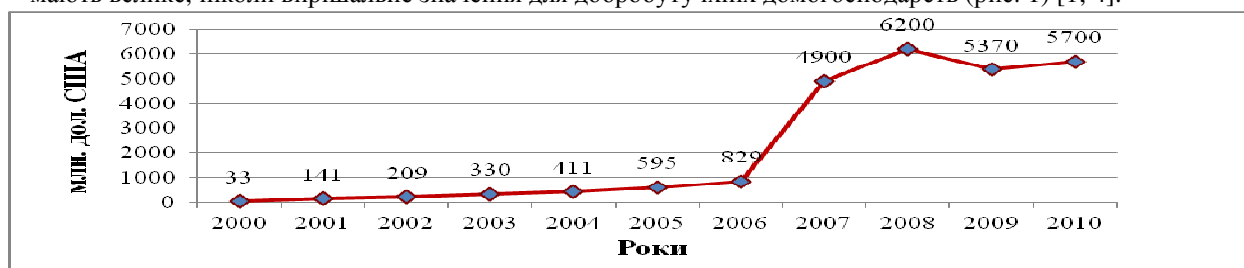


Рис. 1. Динаміка грошових переказів від трудових мігрантів в Україну за 2000-2010рр., млн. дол. США

Хоча Україна є експортером робочої сили, проблемам її регулювання не приділяється належна увага на державному рівні. Трудова міграція повинна враховуватися при стратегічному економічному плануванні, при формуванні політики зайнятості, освітньої політики, розробці інвестиційних програм і на центральному, і на регіональному рівнях. Дії держави у відповідній сфері мають бути спрямовані передусім на створення умов для скорочення виїзду на заробітки за кордон, захист прав громадян, які працюють за кордоном, забезпечення більш сприятливих можливостей їхнього працевлаштування у зарубіжних країнах та заохочення повернення мігрантів на батьківщину шляхом максимального використання результатів трудової міграції в інтересах розвитку. Результати обстеження трудової міграції дозволяють сформулювати надійну аналітичну базу, необхідну для прийняття виважених рішень щодо регулювання трудової міграції.

Література:

1. Зовнішня трудова міграція населення України / заг. Збірн. Українського центру соціальних реформ та Державного комітету статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 120с.
2. Міграційний рух населення України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – 2010. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Human Development Report 2010 – HDI rankings // Statistics of the Human Development Report. – 2010. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>  
Migration and Remittances Peer Assisted Learning Network (MiRPAL) in Europe and Central Asia [Електронний ресурс] // The world bank. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/>

ТЕРЛИБОВКА А.М.,  
студентка III курсу  
спеціальності «міжнародні відносини»  
НІКОЛЕНКО Т.І., старший викладач  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ПРОБЛЕМА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Енергетична безпека є однією з пріоритетних завдань, що стоїть перед Європейським Союзом і, що вимагає негайного і ефективного вирішення. І хоча проблема забезпечення енергетичної безпеки стояла перед об'єднаною Європою від початку інтеграційних процесів, в останнє десятиліття вона придбала найбільшу актуальність і значимість для ЄС. Пов'язано це з кількома причинами, і, перш за все, з розширенням Європейського Союзу, а значить із збільшенням споживання енергоресурсів. У свою чергу, через свій динамічний розвиток, економіка потребує забезпечення стабільного доступу до джерел цих ресурсів. Без цього, економічний розвиток країн членів ЄС може опинитися в серйозній кризі.

Якщо говорити про доступи до енергоресурсів, то на сьогодні, ЄС практично повністю залежить від зовнішніх поставок енергії (а саме газу та нафти) на свій ринок, і відповідно від тієї політики, яку проводять держави постачальники.

Крім цього, безпека постачань припускає лібералізацію енергетичного ринку, для того, щоб уникнути появи енергомонаполіста і відповідно підвищення цін на енергоносії [1; с. 12-14].

Слід зазначити, що ЄС ставить перед собою завдання не тільки безперебійних і стабільних поставок енергії, але й скорочення споживання традиційних ресурсів, вугілля, газу і нафти. Це означає, що країни

Європейського Союзу реально націлені на розвиток енергозберігаючої економіки. Тим самим, ЄС не тільки скоротить витрати на енергоносії, але й виведе свою економіку на новий рівень, що зробить її ще більш конкурентоспроможною.

Основою для скорочення споживання газу, і розвитку економіки повинні стати, так звані, поновлювані джерела енергії. За оцінками аналітиків дані джерела енергії в змозі зробити третину електроенергії в ЄС. Головними, альтернативними джерелами енергії є: сонячна енергія, використання сили вітру, припливів і відливів, а також виробництво біопалива. Уже до 2020 року ЄС планує збільшити споживання альтернативних джерел енергії до 20% і, відповідно знизити використання звичайних видів палива, перш за все, газу. Тим самим, буде досягнутий певний успіх у рішенні не тільки економічних, але й екологічних проблем. Але, звичайно, усе це вимагає величезних фінансових витрат [5].

Із кожним роком ЄС все більше і більше піддається інтенсивній конкуренції за світові енергетичні ресурси з боку інших частин світу і стає тепер більш залежним від їх імпорту з регіонів, де ще проявляється геополітична нестабільність. Це означає, що питання забезпечення енергетичної безпеки пересунулось в центр державної та міжнародної політики.

Представники ЄС ніколи не приховували, що для них важлива стабільність і передбачуваність постачань з країн, що не входять в ЄС. Але якщо це завдання розглядати з точки зору програми «Східне партнерство» (СП), то можна побачити, що об'єкти цієї програми не мають вирішального значення для забезпечення ЄС енергоресурсами: це, або країни-транзитери (Білорусія, Молдавія, Україна, Вірменія), або країни, які у малозначних для ринку ЄС обсягах можуть бути лише додатковими експортерами енергоресурсів (Україна - електроенергія, Азербайджан - вуглеводні). Зате рівень «геополітичної невизначеності» навколо цих країн доволі високий.

Необхідно враховувати, що програмні цілі СП у досягненні економічної стабільності також слід розглядати в контексті енергетичної безпеки ЄС. Тому, на думку більшості творців програми «Східне партнерство», забезпечення енергетичної безпеки обов'язково має відбуватися паралельно з реформами економічної системи [3; с. 83-86].

Однак реалізація «енергетичної безпеки» СП наштовхнулося на серйозні проблеми.

В ЄС поки немає належної правової бази для реалізації зовнішньої енергетичної політики Євросоюзу. А без достатньої правової основи, опрацювання спільної зовнішньої енергетичної політики ЄС не є гарантією однозначного прийняття цієї політики всіма країнами-членами ЄС. Інтеграція енергетичних ринків, буде значно ускладнена необхідністю вироблення загальних правових підстав та інтеграції правових систем, а також виробленням єдиної політики країн-членів ЄС по відношенню до країн-партнерів.

Але неможна вважати, що питання надійного енергозабезпечення європейських споживачів зводиться лише до вирішення проблеми скорочення імпортової залежності та зростання обсягів видобутку енергоресурсів в межах ЄС. Підвищення надійності енергопостачання вимагає розробки та реалізації широкого спектру економічних ініціатив, спрямованих на диверсифікацію джерел постачання енергії та технологій його виробництва, не ігноруючи при цьому геополітичний контекст і пов'язані з ним проблеми [2; с. 21-25].

Серед численних аспектів формування і реалізації енергетичної політики найбільшу увагу привертає цілий ряд економічних проблем. По-перше, фіскальні питання, особливо проблеми трансформації додаткових витрат, викликаних зовнішніми причинами, у внутрішні витрати виробництва з метою створення рівних умов для розвитку та застосування різних джерел енергії. По-друге, ринкові проблеми, які характеризуються закличками до ретельного та детального моніторингу ринкових процесів, до розширення практики довгострокового планування в приватному секторі і до створення механізмів, які б вдало справлялися з ринковою стихією. І, по-третє, технологічні питання, в тому числі питання комерціалізації екологічно привабливих, однак спочатку нерентабельних технологій.

У довгостроковій перспективі лібералізація в масштабі континенту (з урахуванням інтересів сторін) допоможе посилити взаємодію з країнами, що не входять в ЄС (Росія, Україна, країни Каспійського і Середземноморського узбережжя).

Однак необхідно відзначити, що тривале зростання цін на енергоносії, що спостерігався протягом декількох останніх років, небезпечний економічною стагнацією промислово розвинених країн і, як наслідок, глобальною економічною кризою [4; с. 42-44].

Однією з першочергових цілей ЄС у питаннях енергетичної безпеки повинне стати продовження діалогу з країнами-виробниками. Такий діалог має полегшити укладання угод і використання резервних запасів енергоносіїв для взаємної вигоди. Це повинно привести до більшої прозорості ринку і забезпечення стійкості цін. Цей діалог повинен також враховувати всі найбільш значущі для сторін питання і, особливо, захист навколишнього середовища.

Для забезпечення енергетичної безпеки недостатньо гарантувати стійку купівлю енергоносіїв за розумними цінами і на довгостроковій основі. Необхідно ще мати транспортну мережу для доставки енергії з відповідними гарантіями безпеки [6].

Так чи інакше, сьогодні ЄС незаперечний світовий лідер в енергозберігаючих технологіях. Принципово важливим питанням у забезпеченні енергетичної безпеки залишається зміцнення «енергетичної солідарності» серед країн ЄС та забезпечення рівного доступу всіх членів ЄС до наявних енергоресурсів.

Крім того, інтенсивно ведеться робота по створенню єдиного загальноєвропейського адміністративного органу, який би гарантував відповідальність за прийняті рішення окремими енергетичними кампаніями, які займаються постачаннями газу в ЄС.

Таким чином, енергетична безпека Європейського союзу має кілька вимірів: економічний, політичний і екологічний. Вироблення єдиної концепції енергетичної безпеки не тільки дозволить вирішити ряд глобальних економічних проблем, але і серйозно зміцнить внутрішню інтеграцію країн-членів Європейського Союзу.

Література:

1. Ананич О. Е. Энергосбережение – путь к энергетической безопасности и экономии финансовых средств / О. Е. Ананич // Финансы. Учет. Аудит. — 2006. — № 8. — С. 12 – 14.
2. Бородуля В. А. Энергетическая альтернатива для ЕС: потенциал, проблемы и перспективы / В.А. Бородуля // Энергоэффективность. — 2002. — № 11. — С. 21 – 25.
3. Водяников В. Т. Экономическая оценка проектных решений в энергетике / В. Т. Водяников // Энергетика. — 2005. — № 3. — С. 83 – 86.
4. Кузьмич Г. В. О целесообразности инвестирования энергоэффективных проектов / Г. В. Кузьмич // Энергия и менеджмент — 2004. — № 3. — С. 42 – 44.
5. Энергетическая безопасность ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/1237310.html> — Название с экрана.
6. Энергетическая стратегия Европейского Союза на современном этапе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://flm.su/?actions=main\\_content&id=828](http://flm.su/?actions=main_content&id=828) — Название с экрана.

ТКАЧЕНКО Т.І., д.е.н.,  
професор Київського торговельно-економічного університету  
СОКОЛОВА К.О., аспірант Київського торговельно-  
економічного університету, асистент кафедри менеджменту  
Маріупольського державного університету

#### ОПТИМІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ФОРМУВАННІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРУ

Розглянемо кластер як соціально-економічну систему, що складається з виробників, постачальників, споживачів та інших елементів інфраструктури, взаємозалежних між собою в процесі створення додаткової вартості. За класифікацією Г. Клейнера [1], кластери є непостійними групами територіально близьких і функціонально взаємопов'язаних агентів та мають риси всіх видів соціально-економічних систем. На основі методів бізнес-моделювання авторами розроблено комплекс моделей (рис. 1) процесів формування міжрегіонального кластеру, в основу яких покладено апарат теорії графіків, багатокритеріальної оптимізації, нечіткого логічного виведення, системної динаміки та імітаційного моделювання.

До складу комплексу моделей входять: блок оцінювання економіко-географічного і рекреаційного потенціалу територій до входження в кластер та після, а також блок імітаційних моделей, що дозволяє передбачити розвиток сформованого кластеру у соціально-економічному просторі.

Всі моделі комплексу разом складають задачу багатокритеріальної оптимізації з векторною цільовою функцією  $F(G,R,Q,T,D)$  вигляду:

$$F(G, R, Q, T, D) = (\max G_i, \max R_i, \min Q_i, \max T_i, \max D_i), \quad i = \overline{1, n} \quad (1)$$

де  $F(G, R, Q, T, D)$  – функція ефективності сформованого кластеру;

$G_i$  – економіко-географічний потенціал  $i$ -го учасника кластеру;

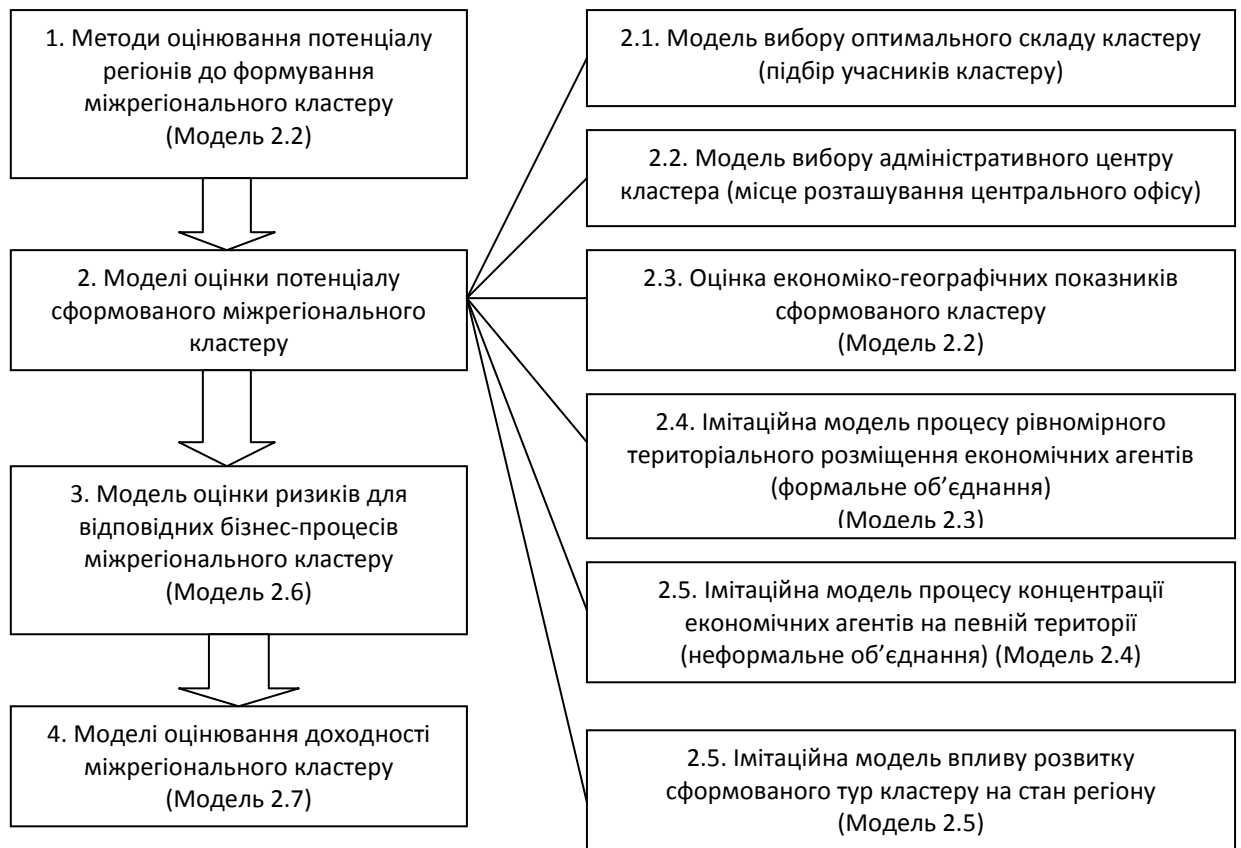
$R_i$  – туристично-рекреаційний потенціал  $i$ -го учасника кластеру;

$Q_i$  – ризики від впровадження стратегії  $i$ -го учасника кластеру;

$T_i$  – туристичний потік до території  $i$ -го учасника кластеру;

$D_i$  – доходи від впровадження стратегії  $i$ -го учасника кластеру;

$n$  – кількість учасників, які входять до модельованого міжрегіонального кластеру.



**Рис. 1. Комплекс моделей процесів формування міжрегіонального кластеру**

Для розрахунку потенційного доходу від впровадження стратегії кластеру, необхідно обрати найбільш оптимальну стратегію  $i$ -го учасника кластеру у відповідності до формули (1). Тоді дохід в грошовому еквіваленті буде розраховуватись як:

$$D_i^* = T_i^* \cdot c_i, \quad i = \overline{1, n} \quad (2)$$

де  $D_i^*$  – дохід від впровадження оптимальної стратегії  $i$ -го учасника кластеру без оподаткування,

$T_i^*$  – туристичний потік, що відповідає оптимальній стратегії  $i$ -го учасника кластеру,

$c_i^*$  – вартість туристичного продукту (на одну особу), що утворює оптимальна стратегія  $i$ -го учасника кластеру.

Одним з основних ефектів сформованого кластеру вважається досягнення синергетичного ефекту, умова якого може бути представлена у вигляді нерівностей (2), що означає: положення агентів в кластері не гірше ніж поза кластером.

$$\sum_{i=1}^n T_i \leq T, \sum_{i=1}^n G_i \leq G, \sum_{i=1}^n R_i \geq R, \sum_{i=1}^n Q_i \leq Q, \sum_{i=1}^n D_i \leq D, \quad i = \overline{1, n} \quad (3)$$

Для вирішення такої багатокритеріальної задачі найбільш ефективним інструментом є імітаційне моделювання. Тому, після блоку моделей оцінювання виконується блок імітаційного моделювання, що складається з моделей двох типів. Мета моделей першого типу полягає саме в визначенні синергетичних ефектів від розміщення агентів-учасників кластеру. Моделі другого типу призначені для передбачення позитивних та негативних змін, що можуть статися в соціально-економічному стані регіону в результаті взаємодії сформованого туристичного кластеру і його підсистем та економіки регіону.

Побудовані моделі комплексу плануються бути апробованими на прикладі формування міжрегіонального туристичного кластеру для районів на межі Донецької та Луганської областей, що мають спільну історію й значний потенціал. В результаті це призведе до того, що переваги стратегії участі агентів в формуванні кластеру дозволять зменшити ризики і упорядкувати взаємодію з іншими соціально-економічними агентами. Створення вертикально і горизонтально-інтегрованих структур в системі районів, які розташовані на межі різних областей, підвищить стійкість економіки країни, створюючи передумови для оптимізації матеріальних і фінансових потоків між галузями, а також в системі соціально-економічних зв'язків агентів регіональних господарств.

Література:

1. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / Клейнер Г.Б. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
2. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 144 с.

ХАРЧЕНКО Н.Е.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Міжнародний туризм має тривалу історію, саме тому він досі не отримав однозначного визначення і по-різному трактується не лише окремими фахівцями, а й туристськими організаціями. Туризм являє собою складне соціально-економічне явище, яке важко піддається кількісній оцінці, що обумовлює необхідність подальших досліджень, щодо визначення основних складових сутності туризму.

Існуючі дефініції туризму можуть бути об'єднані у дві групи. К першій групі будуть відноситись робітники, які носять вузькоспеціальний характер, стосуються окремих економічних, соціальних, правових та інших аспектів туризму або його видових особливостей і виступають в якості інструменту для вирішення конкретних завдань (наприклад, визначення туризму в цілях статистики). В другу групу будуть включені, сутнісні дефініції, які охоплюють предмет в цілому, розкривають внутрішній зміст туризму, що виражається в єдності всіх властивостей і відносин, і дозволяють відрізнити його від подібних, часто взаємопов'язаних, але сторонніх явищ. [1]

З точки зору інфраструктурного підходу міжнародний туризм – це індустрія, яка охоплює окреме господарство, харчову промисловість, всі види транспорту, готельний і ресторанный бізнес, також експлуатацію різних історичних пам'яток, музеїв, архітектуру і комунальне обслуговування. [3]

Зважаючи на все сказане, можна дати таке визначення міжнародного туризму – це систематизована та цілеспрямована діяльність підприємств сфери туризму, що з наданням туристичних послуг і туристичного продукту іноземним туристам на території певної країни (в'їзний туризм) і наданням туристичних послуг та туристичного продукту за кордоном (виїзний туризм).

Сучасний туризм є достатньо молодою індустрією, так як він почав носити масовий характер лише після Другої світової війни, але не дивлячись на це туризм має достатньо глибокі корені, які беруть своє начало ще зі стародавніх часів. [1]

В основу періодизації становлення та розвитку міжнародного туризму покладено такі критерії: техніко економічні передумови, соціальні передумови, цільові функції туризму на різних етапах розвитку.

В історії розвитку туризму прийнято виділяти чотири основні етапи:

- До початку XIX ст. - Передісторія туризму;
- Початок XIX ст. - Початок XX в. - Елітарний туризм; зародження спеціалізованих підприємств з виробництва туристських послуг;
- Початок XX ст. - До Другої світової війни - зародження масового соціального туризму;
- Після Другої світової війни - сучасний етап - масовий соціальний туризм; формування туристської індустрії як міжгалузевого комплексу по виробництву товарів і послуг для туристів.

З огляду на те, що міжнародний туризм постійно розвивається, з кожним роком все більша частка населення користується послугами туристичних агенцій та операторів, а також самостійно відвідує різноманітні країни, виникає необхідність класифікації міжнародного туризму, то його розділення на типи, категорії, види та форми має такий вигляд. [1]

Тип туризму визначається національною приналежністю туристів. Згідно з СОР є такі рекомендації щодо виділення типів туризму відносно окремої країни:

- внутрішній туризм - подорожі громадян у межах державних кордонів власної країни;
- в'їзний туризм - подорожі нерезидентів в межах державних кордонів який або країни;
- виїзний туризм - подорожі резидентів однієї країни в яку або іншу країну. [3]

Зазначені типи туризму по-різному поєднуються між собою, утворюючи такі категорії туризму як туризм в межах країни, який включає внутрішній і в'їзний туризм; національний туризм включає внутрішній і виїзний туризм; міжнародний туризм, який включає в'їзний і виїзний туризм.

Зазначені категорії можуть використовуватися стосовно окремої країни, до регіону в даній країні, або до регіону, що включає декілька країн. [2]

Відповідно до даних ознак, розрізняють наступні основні види туризму:

- рекреаційний - це вид туризму, який відрізняється великою різноманітністю і може включати видовищно-розважальні програми, полювання, риболовлю, музичну і художню творчість, відвідування спортивних заходів у якості глядача і т. д ;

- лікувально-оздоровчий – це туризм обумовлений потребою в лікуванні різного роду захворювань і оздоровленні організму після перенесених хвороб ; [3]
- пізнавальний включає в себе поїздки з метою ознайомлення з природними та історичними пам'ятками, музеями, різноманітними історичними подіями ;
- діловий - це вид туризму який охоплює ділову сферу життя людини, та направлений на усестороннє сприяння службовим та професійним подорожам ;
- спортивний туризм охоплює сферу проведення тих чи інших спортивних подій в будь яких країнах світу;
- етнічний - переслідує мету відвідування місця народження або походження родини, а також місця проживання родичів та / або близьких. Цей вид туризму також носить назву ностальгічного;
- релігійний – цей вид міжнародного туризму полягає в тому, що туристи з різних країн відвідують святі місця відповідно до свого віросповідання ; [3]
- транзитний - Переміщення авіапасажирів, які не в'їжджають в країну, а лише роблять пересадку на стикувальний рейс;
- освітній – передбачає тури тривалістю від 15 днів до 3 місяців з метою підвищення кваліфікації або поглиблення знань з тих чи інших дисциплін. [2 ]

В міжнародному туризмі виділяють такі основні форми як масовий, елітарний, популярний, соціальний, екологічний, комерційний та стійкий. Що стосується, він характеризується кількісною стороною туристичних потоків. Елітарний туризм розрахований на забезпечену клієнтуру, завдяки якій створюється основа для підвищення якості туризму в усіх його проявах. Популярний це туризм користується найбільшим попитом серед населення. Основною ознакою соціального туризму є направленість на забезпечення відпочинку кожної людини, завдяки включення в сферу туризму людей з низьким доходом.

При здійсненні екологічного туризму частка доходів від нього залишається на місцях та йде на охорону природи. Стійкий туризм також характеризується невичерпним використанням природного та культурного потенціалу та використанням підприємствами туризму ресурсозберігаючих технологій, та залучення місцевого населення до програм розвитку туризму в конкретній країні. На відміну від попередніх форм туризму, комерційна туристична діяльність носить лише комерційний характер та здійснюється з метою отримання прибутку. [2 ]

Підводячи підсумок, можна зробити висновок, що класифікація туризму має велике значення як в науковому так і практичному значенні. Вона дає можливість упорядкувати знання та якомога глибше пізнати сутність міжнародного туристичного обміну. Незалежно від того на скільки міжнародний туризм розвинений на сучасному етапі, неможливо говорити про остаточний розвиток, тому що з потребами, які постійно змінюються , та які пред'являються до об'єму та якості туристичних послуг, та з появою нових видів та форм туристичної діяльності вона постійно знаходиться в процесі самовдосконалення и ніколи не може вважатися остаточною.

#### Література

1. Макаренко С.М., Саак А.Е. Історія туризму / С.М .Макаренко - Таганрог: Видавництво ТРТУ. - 2003.– 94 с.
2. Самойленко О.А. Географія туризму : [Навчальний посібник] / О.А. Самойленко - Ростов н / Д.: «Фенікс», 2006. - 368 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм / В.А. Квартальнов - М.: Фінанси і статистика. - 2002. - 320 с.

## СЕКЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

БУЛАВА Г.,  
студентка II курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТКАЧЕНКО К.І., ас. кафедри  
міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Сільське господарство являє собою складову частину агропромислового комплексу. У структурі сільськогосподарського виробництва - елемента агропромислового комплексу виділяють дві складові: рослинництво і тваринництво.

Рослинництво належить до провідної галузі у сільському господарстві. Використовуючи землю як засіб виробництва люди досягають позитивних результатів, спрямовуючи свою працю на отримання сільськогосподарської рослинної продукції, яка використовується для забезпечення харчування людей та розвитку тваринництва. Рослинництво відноситься до сезонних виробництв з чітко вираженою технологічною послідовністю робіт, до складу яких входить обробіток ґрунту, внесення добрив, посів сільськогосподарських культур, догляд за рослинами, збирання врожаю, первинна доробка рослинницької продукції.

Тваринництво відносять до другого надзвичайно важливого напрямку сільського господарства, завданням якого є розведення сільськогосподарських тварин для виробництва продукції. Продукція тваринництва призначається як продукти харчування людей (м'ясо, молоко та молочні продукти, яйця тощо) та як сировина для харчової та легкої промисловості.

Розвиток тваринництва технологічно поєднується із рослинництвом, створює певну комплексність у використанні трудових, земельних та матеріальних ресурсів на селі, сприяє піднесенню сільського господарства. Важливим елементом такого піднесення є формування на території кожного регіону раціональних співвідношень у розвитку рослинництва та тваринництва на основі розвитку найбільш ефективних галузей.

Україна має значний потенціал для розширення виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її сертифікації і реалізації шляхом експорту, а також для постачання на внутрішній ринок. Водночас розширення виробництва екологічно чистої продукції сприятиме вирішенню ряду актуальних еколого-економічних і соціальних проблем, що існують у аграрному секторі та характерні для сільських територій.

Природно-ресурсний потенціал України в сільському господарстві залишається досить вагомим у світі. Площа сільськогосподарських угідь, які використовувались у виробництві сільськогосподарськими підприємствами та громадянами, на 1 січня 2011р. становила 41,5 млн.га (61% території України). Земельні ресурси за площею орних земель перевищують земельні ресурси ряду країн ЄС. Аграрна потужність України є ключовим екзогенним фактором розвитку сільськогосподарського виробництва та його інтеграції у світовий економічний простір.

Пошук нової парадигми розвитку сільського господарства в Україні відбувається в умовах, коли розвинуті країни ЄС, США та Канада є традиційними конкурентами на світових ринках продовольства. Ці країни обіцяють скоротити державну підтримку фермерів лише у середньостроковій перспективі. У цей період стара ліберальна політика стосовно села в Україні є згубною. Не можна ігнорувати те, що сільське господарство - проблемна галузь, яка функціонує в умовах нестабільності та економічної незбалансованості. Причинами нестабільності є, по-перше, наслідки дії природно-кліматичних і біологічних факторів, а по-друге - низька еластичність попиту та пропозиції на ринках продовольства, що посилює коливання обсягів виробництва і доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Нова українська парадигма розвитку має враховувати переваги запровадження ліберальної ринкової системи СОТ, уникаючи загроз від зміни параметрів розвитку сільського господарства. Інноваційний розвиток сільського господарства країни є можливим виключно на шляху до вступу у СОТ і світової ринкової ціни на продукцію сільського господарства і продовольство.

Відновлення фізичного капіталу у тваринництві за новою парадигмою є пріоритетним напрямом розвитку сільського господарства. Державна політика має бути спрямована на використання ефективних моделей господарювання і радикального підвищення продуктивності худоби, що при стабільності закупівельних цін на молоко пропорційно підвищить окупність утримання худоби. Для реалізації такої стратегії необхідно стимулювати розвиток нових спеціалізованих підприємств товарного тваринництва.

Альтернативним старій парадигмі і політиці ігнорування суспільних інтересів є розвиток повноцінного ринку і конкуренції. Основна проблема розвитку - це формування механізмів ринкового стимулювання виробництва, насамперед належного розподілу суми цін попиту за факторами виробництва і обігу товарів.



Державна політика повинна спрямовуватися на відновлення керованості суспільними процесами відтворення продуктивних сил сільськогосподарського виробництва.

Одним з основних резервів зростання ефективності сільськогосподарського виробництва є формування потужного кадрового потенціалу та вдосконалення управління трудовими ресурсами села. Нині керівники великих, середніх та малих підприємств сільського господарства України дедалі гостріше відчувають потребу у відбудові ефективних систем кадрового менеджменту.

Формування трудових ресурсів у сільському господарстві в основному визначається кількома групами чинників:

- рівнем зайнятості економічно активного сільського населення. На жаль, цей показник в Україні щороку скорочується. Різноманітні організаційні, соціально-економічні негаразди в галузі створили передумови значного погіршення зайнятості сільського населення. Так чисельність осіб пенсійного віку перевищує чисельність молоді разом з дітьми від 20 до 30% й поповнення населення за рахунок підростаючого молодого покоління не має під собою демографічного підґрунтя. Таке становище негативно впливає на зайнятість населення безпосередньо в сільськогосподарському виробництві.
- фактором, який істотно впливає на ефективність використання трудових ресурсів, є явне чи приховане безробіття. Кількість зареєстрованих безробітних упродовж січня 2010 року становить – 526,7 тис. осіб; у сільській місцевості - 215,9 тис. осіб, у міській - 310,8 тис. осіб.
- значною мірою впливає на ефективність використання трудових ресурсів на селі демографічні процеси в суспільстві. Уже багато років приріст населення України від'ємний. Унаслідок такого становища населення країни скоротилося до 45,93 млн. осіб на 2010 рік, проти 46,9 млн. осіб на 01.01.2006 рік, тобто скорочення становить майже 0,97 млн. осіб.

Проведене дослідження дає можливість бачити, що забезпеченість сільськогосподарського виробництва робочою силою дуже строката й залежить від територіальної міграції людських ресурсів та механізму регулювання міграційного руху, поліпшення демографічних процесів, подолання безробіття, усунення та недопущення надалі заборгованості з виплати заробітної плати, ліквідації або пом'якшення причин плінності молодих кадрів, створення належних соціально-побутових передумов та інших чинників, які дають кількісну характеристику створення ресурсів живої праці в сільській місцевості. Кількісні параметри трудового потенціалу нерозривно пов'язані з якісними характеристиками працівників сільського господарства, що має особливе значення для ефективного використання трудових ресурсів. Абсолютний розмір та статево-віковий склад працівників, стан їхнього здоров'я, освіта, професійно-кваліфікаційна мобільність, трудова активність, виробнича підготовка, набутий професійний досвід тощо характеризують кількісні та якісні параметри трудового потенціалу.

Трудові ресурси на селі є найважливішою складовою сукупного виробничого потенціалу в галузі. Тому для відродження українського села необхідні невідкладні заходи, що мають бути спрямовані вже сьогодні на формування й ефективне використання кадрового потенціалу в умовах реформування та становлення ринкових відносин в АПК.

У першу чергу необхідно:

- на всіх рівнях управління розробити програми соціально-економічного розвитку сільських територій, які б включали насамперед відбудову сільської інфраструктури, спрямовану на поліпшення життя селян. Це будівництво закладів освіти, охорони здоров'я, культури, об'єктів побутового обслуговування населення. Усе це, безумовно, сприятиме підтримці молодих сімей, стимулюванню підвищення народжуваності і зниженню смертності на селі;

- консолідація зусиль сільськогосподарського сектору та державного управління у напрямі відродження села, законодавчої підтримки сільськогосподарського виробника, сприятиме становленню та розвитку сільського господарства;

- одним із визначальних елементів у системі заходів щодо нарощування обсягів і підвищення урожайності сільськогосподарських культур є застосування добрив. Під урожай 2010р. сільськогосподарськими підприємствами, крім малих, на площі 12,6 млн.га (69,5% посівних площ) унесено 1,1 млн.т мінеральних добрив (у поживних речовинах), що на 19,6% більше рівня 2009р. У середньому на 1 га загальної посівної площі під усі посіви внесено по 58 кг добрив проти 48 кг у 2009р. Із загальної кількості мінеральних добрив 63,9% використано під зернові культури, 32,2% – під технічні, 1,3% – під картоплю й овочеві культури. У структурі внесених мінеральних добрив найбільшу питому вагу займали азотні добрива (73%), на фосфорні та калійні припадало відповідно 14,9% та 12,1% обсягу.

- для покращення якості ґрунтів аграрними підприємствами, крім малих, у 2010р. вапнування ґрунтів проведено на площі 73,2 тис.га, гіпсування ґрунтів – на 4,4 тис.га. У ґрунт унесено 340,8 тис.т вапняного борошна й інших вапнякових матеріалів, 23,4 тис.т гіпсу й інших гіпсовмісних порід. Площа, на якій застосовувалися засоби захисту сільськогосподарських рослин, становила 12,2 млн.га, у т.ч. пестициди – 10,8 млн.га, що відповідно на 9,3% і на 10,0% більше показників 2009р.

- введення міжнародних стандартів у сільськогосподарському виробництві дасть поштовх для виходу галузі на більш високий рівень розвитку міжнародної торгівлі та утвердження її конкурентоспроможності відносно імпортованих товарів.

Отже, прагнення України до інтеграції у світове господарство передбачає реформування всіх сфер народного господарства включно з АПК країни. Занепад сільського господарства не тільки стримує розвиток інших секторів аграрно-продовольчої системи України, а й залишається однією зі сфер найбільшого розміщення і вкладення обмежених господарських ресурсів. Від розвитку агропромислового виробництва залежить продовольча безпека держави, а рівень і якість забезпечення населення продуктами харчування безпосередньо впливають на соціальне становище у суспільстві та здоров'я нації загалом.

ГОЛОВІНА А.І.,  
студентка магістр I-го курсу  
спеціальності «Фінанси та кредит»  
Донецького університету економіки та права

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ

Економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення через національні кордони товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Поступова інтеграція в загальноєвропейські структури і багатостороння кооперація в Європейський союз є головними стратегічними пріоритетами України. Європейська інтеграція для України – це шлях демократизації політичної системи, модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки.

Сучасна глобальна економіка – це насамперед конкурентоспроможна економіка. Чим вищою є конкурентоспроможність національної економіки, тим престижніше виглядають її товари та послуги на світовій арені, тим бажанішою є країна як член міжнародних інтеграційних об'єднань. Навесні 2008 р. закінчився термін виконання Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, і на зміну їй повинна прийти нова домовленість – удосконалена, розширена й поглиблена. У процесі її підготовки, за умов дотримання стабільного курсу зовнішньої політики Україна може отримати доступ до внутрішнього ринку ЄС та скористатися можливостями активної політичної та економічної співпраці.

Україна вже отримала статус країни з ринковою економікою, однак реформи, необхідні для ефективного функціонування внутрішнього ринку та глибокої інтеграції до світової економіки, не завершено. Категорія "конкурентоспроможність" дає змогу чітко визначити всі сильні й слабкі сторони національної економіки та порівняти її з рядом інших країн. Конкурентоспроможність національної економіки визначають тим, наскільки конкурентоспроможними є її агенти, та тим, наскільки країні вдається забезпечити для них сприятливе середовище.

На сучасному етапі розробляється дедалі більше індексів і рейтингів, які оцінюють конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства, бізнес-клімат, рівень економічної свободи тощо. Серед них – рейтинг конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку управління, індекс економічної свободи, індекс сприйняття корупції, індекс людського розвитку, індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК).

Переходячи безпосередньо до аналізу конкурентоспроможності України, варто зазначити що наша країна 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).

Уперше Україна була включена до Звіту про глобальну конкурентоспроможність у 1997 р., зайнявши на той час передостаннє 52-місце. Загалом рівень конкурентоспроможності економіки нашої країни залишається стабільно низьким, незважаючи на двадцятирічний період реформування.

Після розпаду Радянського Союзу Україна була однією із найсильніших республік, але не змогла належним чином використати усі свої переваги. Причин цього є кілька, серед яких і нестабільність внутрішньої та зовнішньої політики, і надмірна політизованість економіки, і відсутність комплексного загальноекономічного бачення реформ, довготривале базування на ресурсних перевагах, які поступово втрачають свою вагомість. Найбільшою проблемою є низький рівень зацікавленості керівництва країни проблемою підвищення національної конкурентоспроможності, а в результаті цього – відсутність єдиної програми, спрямованої на її досягнення.

У контексті конкурентоспроможності 2008 р. став знаковим роком для нашої держави. Вперше було опубліковано Звіт із конкурентоспроможності України, розроблений ВЕФ у партнерстві з фондом "Ефективне управління". Цей звіт не лише детально аналізує всі позитивні та негативні сторони української економіки, а й проводить огляд конкурентоспроможності регіонів, порівняння з іншими країнами, а також дає ряд практичних рекомендацій. ВЕФ вважає, що Україна є досить перспективною країною, та її теперішній рівень розвитку не відповідає закладеному потенціалу. Експерти стверджують, що для підтримки темпів зростання й розвитку необхідне здійснення низки глибоких економічних реформ у ключових сферах, таких як державні й суспільні установи, інфраструктура і макроекономічне середовище. За умов їх успішного проведення та

досягнення належного рівня життя кожного громадянина Україна зможе хоч трішки наблизитися до ЄС. А доти опиратися нам слід на три головних переваги, які загалом і тримають нас у рейтингу глобальної конкурентоспроможності: великі розміри внутрішнього ринку, достатньо високий рівень освіти населення і високу здатність до інновацій.

Інновації виступають як регіональні детермінанти забезпечення конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції. В Україні чітко усвідомлюється необхідність та важливість формування національної політики на принципах інноваційного випередження на рівні як стратегії, так і тактики. Сьогодні характеризується підвищеним незгасаючим інтересом щодо вирішення проблем інноваційного розвитку не тільки шляхом звичайної констатації та фіксації статистичних даних та проблем активізації інноваційної діяльності в державі, але й шляхом якісного аналізу фундаментальних понять і категорій, формування нових підходів до вивчення інноваційної дійсності, подальшого її моніторингу, управління процесами та ефективною її організацією. Ключовим поточним завданням є вивірена в часі й у галузевих пріоритетах точкова підтримка технологічних і експортоорієнтованих виробництв.

Аналіз рівнів забезпеченості України основними факторами виробництва та ефективності їх використання порівняно із шістьма найрозвиненішими країнами світу (США, Японією, Німеччиною, Францією, Англією, Канадою) свідчить, що наша держава має досить високий рейтинг: у забезпеченості сільгоспугіддями – третє місце, трудовими ресурсами – четверте місце, науковим потенціалом – третє місце. Але щодо реалізації цих можливостей, то на сьогодні це парадокс. За ефективністю використання факторів виробництва Україна посідає останні місця, набагато поступаючись розвинутим країнам.

Незважаючи на всі умовності таких порівнянь, відмінності настільки разючі, що не можна не звертати на це уваги під час визначення основних заходів промислової політики щодо підвищення конкурентоспроможності. Світовий досвід свідчить, що наявність факторів виробництва є недостатньою умовою успішної конкуренції. Для цього ще потрібні певний попит на продукцію, зокрема, вимогливі споживачі, конкурентоспроможні постачальники і суміжники, сумлінне ведення конкуренції, відповідна стратегія підприємств щодо їх розвитку і підвищення конкурентоспроможності. І цілком очевидно, що у найближчій і довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного фактора стане вирішальною умовою сталого розвитку економіки України.

Незважаючи на досить високий рівень науки, відомі у світі наукові школи, запас нереалізованих винаходів, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою в народному господарстві, в Україні спостерігається інноваційна криза промислового виробництва.

Низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку, його недостатня місткість і патологічна невибагливість українських споживачів не дають змоги створити належні умови для зростання інновацій і конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Конкурентоспроможність на зовнішньому ринку є наслідком конкуренції на внутрішньому.

Структура і характер внутрішнього ринку непропорційно впливають на те, як компанії розуміють і трактують потреби покупців, як на них реагують. Регіон набуває конкурентної переваги в тих галузях, у яких внутрішній попит забезпечує компаніям більш ясне або більш раннє уявлення про виникнення потреб покупців, і в яких вимогливі покупці, здійснюючи тиск на компанії, змушують їх упроваджувати інновації швидше і, таким чином, одержувати більш витончені конкурентні переваги, порівняно з іноземними конкурентами. Обсяг внутрішнього попиту при цьому виявляється менш суттєвим, ніж його характер. Певною мірою у нас теж спостерігається насичення внутрішнього ринку але внаслідок різкого падіння внутрішнього споживання та незначних масштабів інноваційної діяльності, конкурентні переваги українських підприємств є слабкими. Особливо турбує невпинне погіршення показників майже всіх напрямів інноваційної діяльності, без якої неможливо досягти стійких процесів економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності.

У деяких випадках українська продукція виявляється неконкурентоспроможною внаслідок відсутності відповідних сертифікатів якості або ж використання таких систем якості товарів, які не відповідають загальноприйнятим у світі. Зазначені негативні тенденції призвели до витіснення українських товарів не тільки із зовнішнього, а й із внутрішнього ринку. Нарощування обсягів імпорту, скорочення попиту на вітчизняну продукцію, а також неможливість її реалізації призвели до збільшення залишків такої продукції на складах підприємств. Головними причинами інноваційної кризи слід визнати брак коштів, недосконалість законодавчої бази, а також так звану політику невтручання з боку урядових структур в інноваційну діяльність.

Оцінка потенційних можливостей окремих галузей економіки України щодо підвищення конкурентоспроможності дає змогу визначити опорні галузі й виробництва, які повинні взяти на себе провідну роль у розвитку економіки, а згодом зайняти ключові місця в її структурі. Для України це, насамперед, переробні галузі матеріаловиробляючого комплексу (металургійна, хімічна, будівельних матеріалів), наукоємні високотехнологічні галузі машинобудування та оборонної техніки, а також легкої та харчової галузей. Багато підприємств цих галузей зарекомендували себе конкурентоспроможними суб'єктами зовнішнього ринку, але їх позиції там поки що не досить стійкі через внутрішні проблеми й коливання кон'юнктури на світовому ринку.

Підсилення конкурентних позицій в опорних галузях переробної промисловості може бути досягнуто тільки за умов істотного збільшення інвестиційних можливостей і нагромадження інноваційного потенціалу. Інвестиції взагалі мають домінуюче значення для галузей із підвищеною капіталоємністю, де економічні показники їх діяльності, власне ефективність, суттєво залежать від масштабів виробництва. Враховуючи, що в

Україні переважна більшість галузей відповідає саме цим критеріям, проблема пошуку інвестиційних ресурсів набуває надзвичайного значення.

ДІДЕНКО А.О.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст.викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНОВИХ

Зерновий сектор України є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, зокрема продуктів переробки зерна і продукції тваринництва, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту. Зернова галузь є базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового комплексу та основою аграрного експорту.

Господарствами усіх категорій у 2009р. одержано 43,0 млн. тонн зерна у вазі після доробки, з них зерна продовольчих культур – 22,3 млн. тонн (48%), фуражних зернових – 23,7 млн. тонн (52%). Порівняно з 2008р. виробництво зерна зменшилось на 13,7%, що зумовлено зниженням урожайності зернових культур (на 4,9 ц з 1 га, або на 14,2%) [1].

Сільгоспідприємствами вироблено 35,8 млн. тонн зерна (78% загального валового збору), господарствами населення – 10,2 млн. тонн (22%). Урожайність зернових культур в аграрних підприємствах (30,4 ц з 1 га) вища, ніж у господарствах населення, на 2,8 центнера. У 2009р. Зібрано значно кращий, ніж у 2008р., врожай рису – 142,9 тис. тонн (у 1,4 рази більше). За рахунок зниження врожайності виробництво всіх інших культур зернової групи (крім кукурудзи) проти 2008 р. зменшено: пшениці – на 19,3%, ячменю – на 6,2%, жита – на 9,3%, вівса – на 22,6%, гречки – на 21,6%, проса – на 36,9%. Скорочення виробництва кукурудзи на зерно (на 8,5%) зумовлено зменшенням зібраної площі при зростанні урожайності з 46,9 ц до 50,1 ц з 1 гектара [1].

У 2009/2010 маркетинговому році експортовано 20,2 млн. тонн зерна (на 18 % менше проти минулого року), з них пшениці – 9,1 млн. тонн (на 28 % менше), ячменю – 5,9 млн. тонн (на 8 % менше), кукурудзи – 5,2 млн. тонн (на 5,5 % менше) (рис. 1), борошна вивезено 73,6 тис. тонн. Загальні обсяги імпортованого зерна у зазначеному періоді становили 44,3 тис. тонн, із них рису – 41,4 тис. тонн [2].

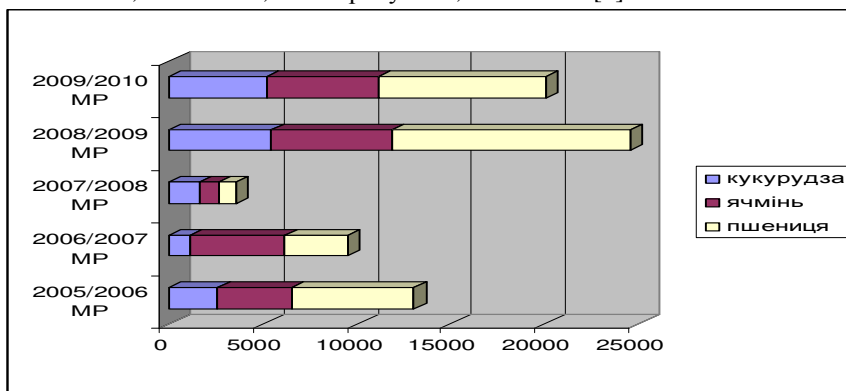


Рис. 1 Динаміка експорту зернових культур України, за 2005-2010р., тис. т.

В загальній структурі експорту зернових культур упродовж 2009/2010 маркетингового року найбільша доля припадає на пшеницю – 48,8% від загального обсягу експорту зерна. На ячмінь приходить 27,2%, на кукурудзу – 23,4%.

Згідно з підсумками 2009/2010 маркетингового року, Україна відвантажила на зовнішні ринки близько 20,2 млн. тонн зерна, або 45% від урожаю, зібраного минулого року. З результатом експорту в 20,2 млн. тонн Україна залишилася в трійці лідерів - постачальників зерна на світовий ринок (табл.1).

Таблиця 1

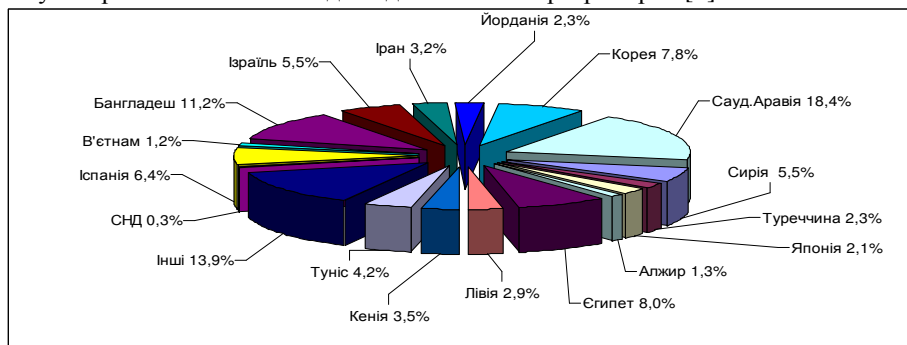
### Найбільші країни-експортери зерна у 2009/2010 маркетинговому році.

Країна - експортер	Обсяг експорту, млн. тонн	Частка в світовому експорті, %
США	73,2	31,6
ЕС-27	23,8	10,3
Україна	20,2	8,7
Росія	19,9	8,6

Канада	18,9	8,5
Аргентина	18,1	7,8
Австралія	17,4	7,5
Бразилія	9	3,9
Казахстан	7,9	3,4
Туреччина	4,5	1,9
Інші	17,8	7,7

Експортна інфраструктура України вже сьогодні технологічно здатна відправити на експорт понад 25 млн. тонн зерна, що пов'язано із потужними інвестиціями, залученими інвесторами, зокрема іноземними, в цю галузь протягом останніх років. Збільшення світового споживання зерна через нарощування виробництва біопалива протягом наступних років забезпечуватиме стабільний попит на українське зерно за високими світовими цінами.

У 2009/2010 маркетингову році зерно українського походження постачалось у 80 країн світу (рис. 2), що засвідчило статус України як знаного та досвідченого експортера зерна [2].



**Рис. 2. Географічна структура експорту українського зерна за 2009/2010 маркетинговий рік, %**

За даними Держкомстату, найбільшими імпортерами українського зерна у 2009/2010 МР були: Саудівська Аравія, Корея, Єгипет, Ізраїль, Бангладеш, Іспанія, Сирійська Арабська Республіка, Туреччина, Туніс, Японія. Необхідно зазначити, що географія експорту вітчизняних зернових культур розширилася, просуваючись на ринки Японії, Кореї.

Основними факторами, під впливом яких формувалася цінова ситуація на внутрішньому ринку зернових культур у 2009/2010 маркетингового року, були:

- другий за величиною після рекордного 2008/2009 сезону урожай зернових культур;
- високі перехідні запаси;
- висока експортна активність у першій половині 2009/2010 маркетингового року;
- здійснення фінансових інтервенцій Аграрним фондом на внутрішньому ринку зерна;
- покращення прогнозу світових запасів зернових культур та зниження обсягів торгівлі;
- тенденція до зниження світових цін на зернові культури.

Початок 2009/2010 маркетингового року охарактеризувався зниженням цін на зернові культури, як на світовому так і на внутрішньому ринках. Це зниження зумовлено не стільки сезонним фактором, як високими перехідними запасами зерна і низьким попитом. Так, за даними ЦМД "УкрАгроКонсалт", у липні порівняно із червнем ц. р. середні ціни на зерно на внутрішньому позабіржовому ринку (франко-елеватор) знизилися на: пшеницю продовольчу – на 14,5%, пшеницю фуражну – на 23,7%, ячмінь – на 4,5%, кукурудзу – на 9,3% [3].

Починаючи з вересня 2009 року намітилися тенденція до зростання цін на фуражну, а з жовтня – і на продовольчу групи зернових культур. Впродовж жовтня-грудня 2009/2010 маркетингового року середні ціни на зерно на внутрішньому позабіржовому ринку зросли на: пшеницю продовольчу – на 17,5%, пшеницю фуражну – на 35%, ячмінь – на 10,9%, кукурудзу – на 28,9%.

У січні 2010 року порівняно з груднем 2009 року середні ціни пропозиції зросли на продовольчу пшеницю - на 5,4% і становили 1275 грн./т, на кукурудзу фуражну – на 1,2% 1240 грн./т; знизилися на фуражну пшеницю - на 4,5% (1050 грн./т), на ячмінь фуражний на – 6,6% (855 грн./т) [3].

За даними Держкомстату, впродовж липня-листопада 2009/2010 маркетингового року обсяг продажу сільськогосподарськими підприємствами зернових культур за всіма каналами реалізації порівняно з минулорічним періодом збільшився на 10,0% і становив 17,2 млн. тонн, в тому числі пшениці реалізовано 9,1 млн. тонн (на рівні показника минулого року). При цьому у листопаді 2009 року пропозиція зерна на позабіржовому ринку становила 3,5 млн. тонн, що на 34,9% перевищує обсяги, реалізовані у листопаді минулого року. Середні ціни продажу зерна у листопаді 2009 року проти минулорічних цін зросли на 20% (з 774,70 до 1044,84 грн./т з ПДВ). При цьому на пшеницю зросли на 37,3% (з 750,52 до 1030,80 грн./т з ПДВ), на ячмінь – на 2,9% (з 856,7 до 881,5 грн./т з ПДВ), на жито знизилися на 26,2% (з 931,16 до 687,0 грн./т) [2]. У листопаді 2010 року порівняно з жовтнем середні ціни реалізації зернових культур зросли на 2,9%, у т.ч. на кукурудзу – на 3,8%. Водночас на пшеницю та на ячмінь не змінилися, на жито зменшилися на 5,7%.

На світових торговельних майданчиках намітилася тенденція до зниження цін на зернові культури, що зумовлено покращенням прогнозів виробництва, світових запасів зернових культур та зниження обсягів торгівлі. Великі запаси Чорноморської пшениці спричиняють додатковий тиск на ф'ючерсні та наявні ціни.

Отже, світова фінансово-економічна криза призвела до глобального зниження виробництва та стала серйозним випробуванням для всіх країн світу. Спад в економіці зумовив зниження обсягів торгівлі та політичний тиск на уряди щодо запровадження захисних (протекціоністських) бар'єрів. Завершення кризи та початок етапу посткризового відновлення, з одного боку, продемонстрували поживлення торгівлі, з іншого, легітимізували протекціоністські заходи. Нові післякризові реалії поставили у порядок денний світової спільноти пошук оптимальних моделей подальшого розвитку глобальної економіки, що знайшло своє відображення в низці наукових розробок та дослідженнях щодо ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю на міжнародному, державному та корпоративному рівнях. Відтак бачення розвитку світової торгівлі в урядових, бізнесових та ділових колах значною мірою впливатиме на побудову архітектури світової торгівлі в наступних періодах. Залежність України від зовнішньої торгівлі обумовлює її чутливість до ризиків та викликів, зумовлених актуальними тенденціями світової торгівлі, та перспективами розвитку пріоритетних для країни товарних ринків.

Дослідження основних тенденцій і кон'юнктури світового ринку зернових є основою формування ефективної експортної політики. Ретельний аналіз динаміки світового виробництва, співвідношення попиту та пропозиції зернових культур у провідних країнах світу, зміни зернових запасів, співвідношення експортних та імпорتنих позицій забезпечує адекватне прогнозування ситуації на глобальному ринку та надає можливість вітчизняним учасникам ринку продавати зерно за сприятливішими умовами, раціонально маневрувати власними ресурсами і збільшувати виробництво в аграрному секторі.

Література:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Ситуація на ринку зернових культур у липні – грудні 2009/2010 маркетингового року [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/3693.html>.
3. УкрАгроКонсалт. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroconsult.com/>

ДМИТРИЄВА К.І.,  
ст. викладач кафедри господарського,  
цивільного та трудового права  
Маріупольського державного університету

## ЕКСПЛУАТАЦІЇ ДИТЯЧОЇ ПРАЦІ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Права дитини - це ті права і свободи, якими повинен володіти кожна дитина незалежно від будь-яких відмінностей: раси, статі, мови, релігії, місця народження, національного чи соціального походження, майнового, станового або іншого становища. Дитиною визнається кожна людина до 18 років. Визначення прав дитини логічно випливає з основних ідей Загальної декларації прав людини. Її окрема стаття присвячена дітям. У ній вказується, що «Материнство і дитинство дають право на особливе піклування та допомогу». Таким чином, визнаючи рівні права дітей на всі свободи, проголошені в декларації, міжнародне співтовариство визнає необхідність додаткової допомоги та підтримки дітям.

Розвиток концепції прав людини призвело до того, що права дитини були виділені в особливу категорію. На початку 20 століття права дітей, як правило, розглядалися в контексті існуючих проблем використання дитячої праці, торгівлі дітьми та проституції неповнолітніх. Необхідність законодавчо забезпечити охорону здоров'я дітей, захист їх прав спонукала Лігу Націй прийняти Женевську декларацію прав дитини в 1924 році.

Наступним важливим кроком стало прийняття ООН в 1959 Декларації прав дитини, в якій були проголошені соціальні і правові принципи, що стосуються захисту і благополуччя дітей. У ній зазначалося, що «Дитина внаслідок її фізичної і розумової незрілості потребує спеціальної охорони і піклування, включаючи належний правовий захист як до, так і після народження». Документ складається з 10 положень (принципів, як вони називалися у Декларації), визнання і дотримання яких має дозволити «забезпечити дітям щасливе дитинство».

Згідно з Конвенцією, основним принципом захисту прав дітей є визнання пріоритету інтересів дітей. Особливо виділяється вимога особливої турботи суспільства про соціально вразливі групи дітей: сиріт, інвалідів, біженців, і т.п. У Конвенції закріплено багато принципів, серед яких хотілося б виділити 11-й принцип: «Дитина має право на захист від економічної експлуатації та від виконання будь-якої роботи, яка може становити небезпеку для його здоров'я чи завдавати шкоди фізичному, розумовому, духовному, моральному та соціальному розвитку».

Дитяча праця - наймана праця малолітніх, т. е. осіб, які не досягли віку трудової дієздатності. У період утвердження капіталістичного способу виробництва застосування найманої праці дітей (починаючи з 5-6 років) стало буденним явищем. Говорячи про причини появи дитячої праці при капіталізмі, К. Маркс писав: «Оскільки машини роблять мускульну силу зайвою, вони стають засобом застосування робітників без мускульної сили або не досягли повного фізичного розвитку, але володіють більш гнучкими членами. Тому жіночий і дитячий праця була першим словом капіталістичного застосування машин!».

На ранніх стадіях розвитку капіталізму дитяча праця експлуатувався на тих же умовах, що і праця дорослих робітників, це призводило до фізичної і моральної деградації дітей і підлітків, до високої їх смертності. Проблема дитячої праці стала однією з найважливіших соціальних проблем капіталістичного суспільства, а обмеження дитячої праці - однією з вимог робочого класу.

Вперше законодавче обмеження дитячої праці було проведено у Великобританії в 1833, був прийнятий закон, що обмежує тривалість робочого дня дітей 9-13 років 8 годинами, а підлітків 13-18 років - 12 годинами; заборонявся нічна праця дітей і підлітків 9-18 років. Однією з вимог робочого класу було підвищення мінімального віку допуску дітей до роботи за наймом, а також встановлення віку обов'язкового шкільного навчання. Однак у більшості сучасних держав встановлений низький вік трудової дієздатності - в 33 державах (1970) допускається прийом на роботу дітей з 14 років. Конвенція Міжнародної організації праці № 59 (1937), що встановлює мінімальний вік прийому дітей на роботу в 15 років, ратифікована на 1 січня 1970 лише 22 країнами, в тому числі СРСР.

В Ірані, Туреччині, Португалії, Таїланді, Коста-Ріці, Гаїті діти приймаються на роботу з 12 років. В Японії, Австралії, Ісландії, Швеції, ПАР не забороняється застосування праці дітей та підлітків у нічний час. Робочий час підлітків, які не досягли 16 років, в більшості штатів США - 8 годин на день, або 48 годин на тиждень. Робочий день дітей за законами штатів Південна Кароліна і Південна Дакота складає 10 годин на день, а в штаті Айдахо - 9 годин на день, або 54 години на тиждень. Проблема дитячої праці в капіталістичних країнах, незважаючи на закони про поліпшення умов праці дітей, залишається однією з гострих соціальних проблем сучасності. Повну заборону дитячої праці в умовах капіталізму, на думку Маркса, є порожнім благочестивим побажанням.

У країнах соціалізму немає поняття «дитяча праця». Ф. Енгельс писав: «... в перший же день після взяття ним політичної влади робітничого класу належить прийняти для охорони жіночої та дитячої праці ще набагато більш рішучі заходи, ніж білль про десятигодинний або навіть про восьмигодинний робочий день». Одним з перших декретів Радянської влади був декрет про 8-годинний робочий день, який заборонив дитячий працю і регламентував працю підлітків. Ці ж положення були включені в Кодекси законів про працю РРФСР 1918 і 1922 році. У чинному трудовому законодавстві СРСР, а також у законодавствах інших соціалістичних країн встановлений високий вік трудової дієздатності (наприклад, Указом Президії Верховної Ради СРСР від 13 грудня 1956 заборонений прийом на роботу осіб молодше 16 років, у виняткових випадках, за погодженням з фабричними, заводськими або місцевими комітетами профспілок, можуть прийматися на роботу особи, які досягли 15 років).

Аналіз трудового законодавства України («Кодекс законів про працю», «Закон України про охорону праці» та ін) Свідчить про те, що в ньому передбачені досить жорсткі норми, якими регулюються трудові відносини неповнолітніх. Зокрема, умови роботи підлітків 15-18 років чітко регламентовані. Але нічого не говориться про тих, кому ще не виповнилося 14. Тим часом ця вікова група становить 48% від усіх працюючих підлітків.

У статті 187 КЗпП України «Права неповнолітніх у трудових правовідносинах» закріплено, що неповнолітні в трудових правовідносинах прирівнюються у правах до повнолітніх, а в галузі охорони праці, робочого часу, відпусток та деяких інших умов праці користуються пільгами, встановленими законодавством України. Дана стаття визнає рівність прав неповнолітніх у трудових правовідносинах порівняно з правами повнолітніх. Це означає, що неповнолітні громадяни вступають у трудові правовідносини, набувають трудові права і обов'язки, як і дорослі працівники, отримують заробітну плату, у разі розбіжностей звертаються до органів з розгляду трудових спорів, припиняють трудовий договір у встановленому порядку та ін У той же час з урахуванням фізіологічних особливостей організму підлітків, відсутності у них професійних навичок і умінь, потреби у вільному часі, що дозволяє поєднувати роботу з навчанням, КЗоТ Україна надає неповнолітнім ряд пільг в галузі охорони праці, робочого часу, відпусток, які конкретизуються в ряді інших норм трудового законодавства.

Неповнолітні громадяни України перебувають під особливим захистом держави. Декларація про загальні засади державної молодіжної політики в Україні від 15 грудня 1992 року одним з головних принципів проголошує правовий і соціальний захист, перш за все молодих громадян, які не досягли 18 років, з метою створення необхідних стартових можливостей для їх повноцінного соціального становлення та розвитку. Одним із наслідків соціально-економічної кризи, що вразила Україну на початку 1990-х років, стала поява працюючих дітей. Серед чинників, що зумовили виникнення цього феномена, було не тільки різке погіршення матеріального становища багатьох родин, а й чинники соціально-культурного, інформаційного характеру. В останні роки ситуація в країні стала поліпшуватися, як в цілому, з якістю життя населення, так і в частині зменшення кількості працюючих дітей. Тим не менше, їх як і раніше можна зустріти на вулиці дітей як мийників машин, підношників товарів на ринках, прибиральників в кафе. Діти працюють підсобними

робітниками на будівництвах, розносять газети, розклеюють оголошення та рекламу, трудяться на полях під час прополки і збирання овочів, працюють на вугільних шахтах. Причому ця картина характерна не тільки для великих міст України, але і для невеликих міст. Особливо гостро стоїть питання про експлуатацію дитячої праці в Донецькій області.

Нормою стали не тільки праця дітей, зайняті на порівняно нешкідливих видах робіт (хоча і це суперечить нормам трудового законодавства), але і факти прямої експлуатації дітей на важких і шкідливих для їхнього здоров'я роботах: підняття важких речей, робота в нічний час і т.п. Ще страшніше для суспільства і, в першу чергу, для самих дітей, то, що вони втягуються в протиправні види діяльності. Органи державної влади, місцевого самоврядування в Україні приймають певні заходи, спрямовані на вирішення цих проблем. На державному рівні прийняті необхідні закони, ратифіковані міжнародні норми, що охороняють права дітей, розроблені та реалізуються цільові програми на підтримку різних категорій найбільш соціально ослаблених дітей та їх сімей. Проте серйозних позитивних змін у сфері захисту дітей, не дивлячись на прийняті закони, поки не видно. Можливо, це відбувається тому, що виконання цих законів, особливо на регіональному рівні налагоджено далеко не повною мірою, можливо, це обумовлено тим, що громадська думка ще дуже слабо поінформоване про цю проблему і не бере участі активно в її вирішенні.

В Україні проблеми працюючих дітей вирішують різні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, правоохоронні органи, громадські організації. Тим не менш, що вживаються органами державної влади, органами місцевого самоврядування, громадськими об'єднаннями зусилля не завжди виявляються ефективними. Не вистачає узгодженості, засобів, кадрового потенціалу, наукових методик, нормативного і правового регулювання. Як наслідок гострота проблеми працюючих дітей в Україні не спадає і залишається однією з найбільш гострих в ряду соціальних проблем.

Таким чином, дитячу працю слід розглядати, по-перше, як вкрай негативне соціальне явище з усіх точок зору медичної, соціальної, економічної та ін. По-друге, як протиправний вид діяльності, законодавчо заборонений для даної категорії громадян (дітей).

Усвідомлення всіма колами суспільства принципової неприйнятності дитячої праці має сприяти виробленню непримиренного ставлення до нього з боку органів влади, громадськості, і закладання основи для вироблення загальнодержавних і регіональних програм з викоринення дитячої праці.

КАНДАУРОВА О.В.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Менеджмент організацій  
та адміністрування»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

На споживчому ринку туристичний продукт виступає як комплекс матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для обслуговування сукупності конкретних туристичних маршрутів. Комплекс таких благ, сформований для задоволення потреб мандрівників на окремому маршруті, має цілісно-цільовий характер, називається пакетом туристичних товарів і послуг, виступає на ринку як товарна одиниця. Підставою для формування пакета туристичних послуг виступає конкретний за простором, часом та якістю обслуговування туристичний маршрут.

При формуванні туристичного продукту важливо враховувати вимоги потенційних клієнтів, тому фірмі необхідно визначити цільову групу споживачів, на яку спрямований її продукт, тобто вибрати іноземного партнера. Реалізувати знов розроблені тури фірма може за допомогою наявних каналів збуту, тобто тих партнерів у країні, з якими вона працювала раніше.

Якщо туристична фірма вперше виходить на міжнародний ринок або новий напрям, то перед нею стоїть завдання пошуку відповідного партнера (контрагента). Контрагентами в міжнародній торгівлі називають сторони, що перебувають у договірних відносинах з купівлі-продажу товарів або надання різного роду послуг. Критеріями вибору фірми-контрагента є наявність юридичної підстави (ліцензії) займатися продажем туристичних послуг, її ділова характеристика — ділове резюме, а також урахування досвіду минулих операцій.

На підставі цих критеріїв туристична організація вибирає 3 - 4 фірми-партнери для подальшого тривалого вивчення і роботи з ними. Це дає змогу їй надалі меншою мірою залежати від якогось одного партнера і проводити гнучкішу ринкову політику.

Наступним моментом діяльності щодо формування туристичного продукту є узгодження з контрагентом програми обслуговування.

При укладенні договору між туроператором і турагентом (або між туроператором, що відправляє, і туроператором, що приймає) спочатку складається програма обслуговування туристів у вигляді набору послуг без розподілу за конкретними днями обслуговування. Під час проведення переговорів між фірмою, що приймає,



і фірмою, що відправляє, обговорюються маршрут туру, його програма, пакет послуг, які повинні бути надані туристам.

Перед заїздом туристів туристичні фірми складають маршрут за днями, дають туристові путівку або ваучер. Технологія організації та проведення туру визначається якістю обслуговування, що включає формування програми обслуговування і складання щоденних екскурсійно-досугових програм.

Оптимальна програма обслуговування — це програма, яка враховує потреби клієнтів і тематику обслуговування (вид туризму), зважаючи на зміст, склад послуг, їх кількість і порядок надання. Кожний з видів туризму (діловий тур, конгресний тур, фольклорний тур, тур з метою відпочинку й екскурсійно-пізнавальний тур тощо) передбачає певний рівень комфортності обслуговування і відповідності програми обслуговування меті подорожі.

До принципів питань операцій з туристичною фірмою-контрагентом належать умови розрахунків за туристів. Для розрахунків між фірмами використовуються банківські перекази, дорожні чеки, готівкова валюта, яку привозить супроводжуючий туристичної групи і після прибуття до першого пункту країни перебування здає її представникові фірми, що приймає.

Не комплектування туристичного продукту, а потім організація його збуту повинні бути законом при плануванні туристичної діяльності, а навпаки, оцінка можливостей вигідного продажу кожного конкретного туристичного продукту, а потім організація його виробництва відповідно до попиту кожного сегмента ринку і кожного покупця. Іншими словами, планування виробництва туристичного продукту або окремих послуг має здійснюватися з урахуванням того, скільки, чого, де, коли, кому і на яких умовах можна продати, щоб отримати прибуток або іншу вигоду. Тому основою розробки плану реалізації суб'єктів підприємництва в туризмі виступають дані моніторингу і маркетингових прогнозів ринкового попиту на окремі види туристичних послуг і турпродукт в цілому.

#### Література:

1. Агафонова Л. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: [Навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів]/Людмила Агафонова, Ольга Агафонова; Київський ун-т туризму, економіки і права. - К.: Знання України, 2002. - 302с.

2. Виноградська А. Технологія комерційного підприємництва: [Навчальний посібник]/Алла Виноградська; М-во освіти і науки України, Київ. економ. ін-т менеджм. (екомен). - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 778 с.

КАРЕЛИНА А.В.,  
аспірант Маріупольського  
державного університета

### РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ УКРАИНЫ

Становление Украины как независимого государства, реформирование внутреннего блока, и, следовательно, развитие внешних связей державы немало зависят от её транспортно-географического положения и эффективной, налаженной транспортной системы. Транспортный фактор занимает важнейшее место в теории размещения, региональной экономике, международной экономике и теории внешней торговли. В этой связи уровень развития транспортной системы государства является одним из важнейших признаков её технологического прогресса и цивилизованности. Анализ только важнейших проблем функционирования различных видов транспорта, ожидающих своего неотложного решения, свидетельствует об их масштабности, сложности и определяющем значении для общего развития экономики Украины. Их реализация требует крупных инвестиций и непростых организационных решений. Объективно сложилось так, что теперь нужно решать проблемы, которые должны коренным образом влиять на организационную, техническую, технологическую сторону политики в области транспортных коммуникаций.

По мнению специалистов, в Украине имеются необходимые стартовые условия для формирования современной системы транспортных коммуникаций, которая соответствовала бы европейским стандартам. К ним прежде всего относятся:

- 1) необходимость коренного технического переоснащения отрасли и существенных организационных изменений во всех видах транспорта;
- 2) достаточная ресурсная база и уровень развития техники и технологий;
- 3) наличие квалифицированного трудового потенциала и передовых научно-технических разработок;
- 4) выгодные природно-климатические и географические характеристики территории;
- 5) наличие конкурентоспособных научно-технических проектов, прошедших соответствующую экспертизу и готовых к реализации;
- 6) заинтересованность зарубежных инвесторов в размещении капиталов в Украине;
- 7) устойчивая тенденция к признанию Украины мировым сообществом как европейского государства, с которым желательно иметь стабильные деловые отношения на широкой и долговременной основе и которое в перспективе будет оказывать серьезное влияние на ключевые проблемы европейской политики;

8) наличие утвержденной концепции создания и функционирования в Украине национальной сети международных транспортных коридоров.

Ощутимое влияние на формирование долговременной стратегии развития транспортных коммуникаций Украины должно оказывать выгодное геостратегическое расположение ее территории, через которую традиционно пролегают давние торговые пути между Востоком и Западом, Югом и Севером. В указанной концепции создания и функционирования национальной сети международных транспортных коридоров на территории Украины выделены следующие транспортные коридоры: № 3 — Берлин (с ответвлением на Дрезден) — Вроцлав — Львов — Киев; № 5 — Триест — Любляна — Будапешт (с ответвлением на Братиславу) — Львов; № 7 — Дунайский (водный); № 9 — Хельсинки — Санкт-Петербург — Минск (с ответвлением на Москву) — Киев — Кишинев (с ответвлением на Одессу) — Димитровград. Наличие на территории Украины международных транспортных коридоров налагает свой отпечаток на функционирование всей сети транспортных коммуникаций государства. В частности, оно обязывает ее работать в слаженном, синхронном режиме, с большей ответственностью относительно соблюдения графиков работы и доставки грузов в узловые точки, будет постепенно и неуклонно вынуждать всю транспортную систему работать в режиме и на уровне функционирования международных транспортных коридоров, то есть на европейском уровне. Это означает, что уровень техники, технологии, организации, нормативно-правового обеспечения должен быть соответствующим европейскому.

Инвестиционное обеспечение развития и функционирования транспортной сети в целом и трансевропейских транспортных коридоров в частности, как правило, возлагается на их собственников. В Украине транспортная железнодорожная сеть как основа транспортных коридоров относится к отраслям и объектам, не подлежащим разгосударствлению и приватизации, поэтому основным источником инвестирования проектов, связанных с этим видом транспорта, по мнению авторов, является, прежде всего, государственный бюджет и собственные денежные средства структурных единиц железнодорожного транспорта с возможным привлечением кредитов отечественных и зарубежных инвесторов. Однако, как свидетельствует практика последних лет, иностранные инвесторы направляют свои ресурсы преимущественно на проекты с короткими сроками окупаемости, с перспективами на монопольный характер конечной продукции, с большой нормой прибыли на проекты непроектируемой сферы, а если и производственной, то не базовых отраслей. Чтобы изменить эту тенденцию, следует целенаправленно формировать привлекательный инвестиционный климат путем совершенствования нормативно-правовой базы и достижения ее стабильности, определения и действенного стимулирования инвестиционных приоритетов, разработки и реализации программ их государственной поддержки. Первоочередное решение именно этих вопросов является основой наращивания инвестиционных потоков для создания и развития трансевропейских коридоров на территории Украины.

Что касается строительства и эксплуатации новых скоростных автомагистралей, то это поручено ОАО "Украинские транспортные коридоры", созданному специально для этих целей. По прогнозам ученых только реализация комплекса первоочередных мероприятий (до 2005 года) дает среднегодовой эффект от улучшения условий движения на автотрассах в 230 миллионов гривен. Одновременно модернизация железной дороги должна окупиться за 8 - 10 лет, автомагистралей - за 6-7 лет. Комплекс первоочередных мероприятий стоит более 3-х миллиардов гривен, из которых 1,2 миллиарда предусмотрено профинансировать из госбюджета, а остальные средства получить от Мирового банка, Европейского банка реконструкции и развития, нетрадиционных источников финансирования.

Реализация проектов, связанных с транспортными коридорами, требует серьезных инвестиций. Только в пределах Украины, по расчетам авторов, данные проекты требуют уже на начальном этапе свыше 2 млрд. дол. О масштабности этих задач свидетельствует и тот факт, что только на трубы указанного соединительного нефтепровода необходимо более 0,4 млн. т. металла.

В целом же международные транспортные коридоры для Украины — это повышение уровня экономической независимости и национальной безопасности; увеличения валютных поступлений в бюджет за предоставленные транспортные услуги при транзитных перевозках грузов и пассажиров; возможность при помощи международных финансовых организаций отчасти реконструировать национальную транспортную сеть страны; резкое увеличение внешнеторговых связей Украины за счет современного транспортно-технологического комплекса.

Комплексно поставить проблемы, связанные с развитием транспортной системы, определить задачи и пути их решения, дать им надлежащее обеспечение (финансовое, материально-техническое, ресурсное, организационное, правовое и др.), организовать и осуществить процесс выполнения задач и мероприятий можно лишь при условии разработки и реализации Государственной программы развития транспортной системы Украины.

Сложность управления процессом развития транспортных коммуникаций дополнительно усиливается нарастающим приватизационным процессом, которые в Украине вступают в завершающую стадию и в ближайшей перспективе в наибольшей степени будут касаться транспортной системы в ее инфраструктурной части. Однако у государства достаточно мотивов, рычагов, методов и способов. Для

того, чтобы транспортная система развивалась сбалансировано и целенаправленно, под действенным контролем, как единое целое, как важное звено транспортной сети европейского континента.

Уровень развития транспортной системы государства—один из важнейших признаков ее технологического прогресса и цивилизованности. При интеграции в европейскую и мировую экономику потребность в высокоразвитой транспортной системе еще более усиливается, она становится базисом для эффективного вхождения Украины в мировое сообщество и занятия в нем места, отвечающего уровню высокоразвитого государства.

Литература:

1. Бжезинский З. Б. – Международные отношения, - Киев: Просвіта, 2005. – 96 с.
2. Б. Карпинский, Б. Макух. Транспортная система Украины в контексте Европейской интеграции. "Экономика Украины", №7, 2003.
3. Пащенко Ю. Давиденко Д. Развитие и модернизация транспортной системы Украины. «Экономика Украины» № 9, 2003, с. 34.
4. Стражаев В.Н. и др. Анализ хозяйственной деятельности в хозяйственной деятельности . - Харьков: Высшая школа, 2009. - 398 с
5. Цветков В.А., Зойдов К.Х., Медков А.А. Проблемы интеграции и инновационного развития транспортных систем Украины и стран европейской части СНГ. – Л.: ИПР РАН, 2011. – 184 с.

КВАЧ С.С.,

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

#### ДО ПИТАННЯ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Із прийняттям Господарського Кодексу України (далі ГК), кодифікованого акту, що регулює питання пов'язані із організацією і здійсненням господарської діяльності, можливості і повноваження громад та органів самоорганізації на участь у господарських відносинах значно поширилися. Так, згідно зі статтею 2 ГК органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією, є учасниками відносин у сфері господарювання [1]. Відповідно до статті 55 ГК суб'єктами господарювання визнаються господарські організації - юридичні особи, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані у встановленому законом порядку.

У визначенні територіальної громади як учасника господарських відносин, забезпеченні ефективності функціонування господарської системи першорядна роль належить власності територіальної громади міста, яка за своєю формою є комунальною власністю. Крім того, надані місцевим територіальним громадам повноваження, дозволяють підпорядковувати діяльність усіх підприємств, що розміщені на території відповідної громади, згідно із інтересами громадян. До того ж, вони наділені усіма базовими ознаками підприємницької структури і тому, територіальна громада, як і інші суб'єкти господарського права, може брати участь у господарсько-правових відносинах.

Стаття 78 ГК України визначає загальні положення про комунальне унітарне підприємство, як одну із організаційно-правових форм комунального підприємства.

До специфічних рис, що є характерними для комунального підприємства можна віднести наступні:

- створюється за рішенням органу місцевого самоврядування у розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності;
- функції власника його майна виконує виконком відповідної ради народних депутатів;
- найменування повинно містити слова «комунальне підприємство» зі вказівкою на орган місцевого самоврядування, до сфери управління якого входить дане підприємство;
- управління підприємством здійснює керівник, який призначається відповідним органом місцевого самоврядування.

Доходи комунальних підприємств поряд з місцевими податками, зборами і платежами встановленими місцевою владою, входять до складу місцевих бюджетів. При цьому, податок на прибуток комунальних підприємств комунальної власності не враховується при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, і отже може відігравати важливу роль у формуванні фінансової бази місцевого самоврядування. Шкода, але на сьогодні він складає не більше ніж 2 % у структурі доходів місцевих бюджетів. Напевно, це пов'язано із тим, що громада в умовах ринкової економіки нажалі виступає неефективним власником, що не дає змоги комунальним підприємствам досягти достатнього рівня рентабельності.

На нашу думку, розв'язання цієї проблеми в першу чергу необхідно розглядати в можливості створення спільних із іншими суб'єктами господарювання акціонерних товариств або товариств з обмеженою відповідальністю.

Органи місцевого самоврядування наділені також повноваженнями застосування, у встановленому законом порядку, за порушення правил здійснення господарської діяльності адміністративно - господарських санкцій, як правовий засіб відповідальності, до суб'єктів господарювання. Це можуть бути заходи організаційно-правового або майнового характеру, спрямовані на припинення правопорушення суб'єкта господарювання та ліквідацію його наслідків. Стаття 239 ГК дає нам перелік адміністративно-господарських санкцій:

- вилучення прибутку (доходу);
- адміністративно-господарський штраф;
- стягнення зборів (обов'язкових платежів);

Окремо ГК виділяє повноваження органів місцевого самоврядування у сфері інвестування інноваційної діяльності (стаття 326). На відміну від органів державної влади, що здійснюють державне інвестування за рахунок коштів держбюджету, органи місцевого самоврядування здійснюють комунальне інвестування.

Крім вказаних повноважень господарське законодавство покладає на органи місцевого самоврядування певний перелік обмежень, зокрема стаття 43 ГК забороняє здійснення підприємницької діяльності органам державної влади та органам місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування не можуть створювати суб'єкти господарювання комунального сектору економіки в організаційно-правовій формі повного товариства, командитного товариства та товариства з додатковою відповідальністю. Участь органу місцевого самоврядування як учасника в повному товаристві й товаристві з додатковою відповідальністю неможлива з огляду на особливий характер відповідальності учасників цих товариств. Участь органу місцевого самоврядування як вкладника в командитному товаристві не дає права управляти товариством і не дозволяє впливати на діяльність цього товариства [2].

Отже, можемо побачити три основних елемента у структурі муніципального господарства:

1. Органи місцевого самоврядування, які виконують нормативне та економічне регулювання діяльності усіх суб'єктів господарювання на відповідній території. Головна мета такого регулювання – задоволення потреб жителів територіальної громади;
2. Підприємства та організації, які знаходяться в комунальній власності. Умови та порядок їх роботи визначають органи місцевого самоврядування;
3. Підприємства, установи та організації, що знаходяться в приватній власності. Основна мета їхньої діяльності, на відміну від комунальних, це отримання прибутку.

Враховуючи світовий досвід який свідчить, що набагато ефективніше за комунальні підприємства працюють приватні підприємства, доцільно було б залучати їх до виробництва товарів і послуг (у тому числі комунальних), направлених на задоволення суспільних потреб населення територіальної громади. Підвищити ефективність функціонування місцевого господарства можна також за рахунок створення спільних із іншими суб'єктами господарювання товариств.

Література:

1. Тут та далі за текстом див: Господарський кодекс України від 16.01.2003 року // Офіційний вісник України, 2003. - № 11.
2. Труш І. Організаційно-правові форми комунальних підприємств // Право України . – 2010 . - №2 . С.223 – 230.

КОЗОРИЗ І.М.,  
студентка ОКР «Магістр»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
Маріупольського державного університету

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА У ДОНЕЦЬКОМУ РЕГІОНІ

Динамічний розвиток національної економіки обумовив основні зміни внутрішнього ринку Донецького регіону, головною складовою якого є споживчий ринок. Споживчий ринок пов'язаний із задоволенням потреб населення у товарах та послугах й охоплює діяльність підприємств торгівлі, ресторанного господарства, та побутового обслуговування.

Особливо швидко збільшуються обсяги наданих послуг та обіги ринків. Ресторанне господарство, хоча і поступається названим секторам, однак, теж має позитивну динаміку. Середньорічний темп зростання обігу ресторанного господарства за 2006-2010 роки становив близько 125,1% під час середнього зростання обсягу реалізації товарів та послуг на споживчому ринку в цілому – 127,1%.

Одним з базових показників, що характеризує динаміку ресторанного господарства, є роздрібний товарооборот, він є одним з важливих показників соціально-економічного розвитку держави. Це один з вагомих чинників, що утворюють бюджет, оскільки сплату більшості податків і обов'язкових платежів здійснює населення – покупець товарів та послуг.

Товарооборот ресторанного господарства має загальну тенденцію до зростання. Так, у 2010 р. його розмір становив 709,5 млн. грн, що у 1,7 рази вище показника 2006 р. та у 4 рази вище за 2001 р. Однак, незважаючи на значні збільшення обсягів товарообороту, темп зростання реалізації у підприємствах

ресторанного господарства відстає від темпу зростання роздрібної торгівлі.

Так, у 2010 р. темп зростання реалізації у підприємствах ресторанного господарства становить 50,5 %, в свою чергу, темп зростання роздрібної торгівлі – 37,2%. На нашу думку, одним з чинників такої динаміки є зростання доходів та зміна структури споживчих витрат населення регіону.

Аналіз сукупних витрат домогосподарств за період 2006-2010 рр. дозволив визначити позитивну динаміку їх розвитку. Так, якщо у 2006 р. сукупні витрати в середньому за місяць з розрахунку на одне домогосподарство становили 1208,58 грн, то до 2010 р. вони зросли більш ніж у 2,3 рази та склали 2703,13 грн на місяць.

При цьому загальна структура витрат домогосподарств та структура самих споживчих витрат за останні п'ять років змінилась. Так, питома вага витрат на продовольчі товари, включаючи харчування поза домівкою, зменшилась на 10,6 пунктів. Витрати на харчування поза домівкою в Донецькому регіоні є незначними. Значно зросли витрати на непродовольчі товари та послуги. Таким чином, тенденції на ринку підприємств ресторанного господарства тісно пов'язані із рівнем соціально-економічного розвитку держави, характером динаміки доходів та структури витрат населення.

Суттєвою ознакою розвитку економіки регіону за 2006-2010 рр. стали інституціональні перетворення та розвиток підприємництва. Розширення корпоративного та приватного секторів є характерним для розвитку Донецького регіону і в останні роки. Станом на 2010р. 88,2% всіх об'єктів господарювання знаходяться у приватній формі власності.

Певні висновки щодо тенденцій розвитку ресторанного господарства можна зробити на підставі аналізу динаміки мережі. Загальна кількість об'єктів ресторанного господарства з року в рік зменшується. Так, станом на 2010 р. кількість об'єктів ресторанного господарства становила 1808, що на 37% менше показника 2001 р. Необхідно описати розвиток об'єктів підприємств ресторанного господарства, що належать фізичним особам.

Протягом періоду, що аналізується, в об'єктах ресторанного господарства змінюється загальна кількість місць. Порівняно з 2006 р. скорочення становило 16,5 %. Загальна тенденція до скорочення мережі об'єктів ресторанного господарства та місць в них є характерною для всіх підприємств ресторанного господарства незалежно від форми власності й місця розташування. Це обумовлено цілою низкою причин, основними з яких, на нашу думку, стали:

- довготривала економічна криза, внаслідок якої скоротилась місткість споживчого ринку;
- відсутність системної державної політики розвитку й регулювання торговельної діяльності, що негативно відзначилось на структурі мережі ресторанного господарства.

Відбулися значні зміни у структурі мережі, зокрема у пропорціях відкритого (комерційного) та закритого (соціально-орієнтованого) секторів.

Суттєво зменшилась кількість закладів закритої мережі, а саме при установах, промислових підприємствах, навчальних закладах тощо. Основна причина – втрата державної фінансової підтримки та неможливість утримання підприємства ресторанного господарства на належному рівні лише за рахунок коштів основного суб'єкта, що господарює (промислового підприємства, навчального закладу тощо). Працюючи здебільшого на визначеному сегменті споживчого ринку та виконуючи, як правило, соціальні функції, підприємства закритої мережі (на відміну від підприємств відкритої мережі) обмежені диверсифікації діяльності та розширенні джерел фінансування. Тому, незважаючи на високу інвестиційну привабливість господарюючих суб'єктів, що функціонують на споживчому ринку, переважний розвиток все ж таки отримали підприємства ресторанного господарства відкритої мережі, які, орієнтуючись на динаміку та структуру споживчого попиту, сьогодні розглядаються не лише як заклад харчування, а ще й місце відпочинку та проведення дозвілля.

Ресторанний бізнес є досить привабливим для капіталовкладень. Це пов'язано зі специфікою галузі. За даними аналітиків термін окупності капіталовкладень коливається в межах 15 - 40 місяців залежно від типу закладу ресторанного господарства. Велика швидкість обороту капіталу, надійність бізнесу, порівняно низькі витрати на будівництво, реконструкцію та придбання обладнання, відносно низькі поточні витрати – все це сприяє залученню інвестицій до ресторанного бізнесу. Зазначимо, що потенційними об'єктами інтересів інвесторів є ресторани, бари та кафе. Розвиток підприємств закритої мережі таких як: дієтичні, шкільні, студентські, робочі їдальні, цілком залежить від державної підтримки та залучення до розв'язання проблем відповідних центральних та місцевих органів державної влади.

Вітчизняний ресторанний бізнес, який функціонує у відкритій мережі, за нових економічних умов розвивається швидкими темпами, враховуючи основні світові тенденції та активно використовуючи новітні технології у сфері виробництва продукції, організації обслуговування та споживання, маркетингу та менеджменту. За інформацією Асоціації ресторанного бізнесу України вітчизняні підприємства даної сфери матимуть стійку позитивну динаміку у перспективі, адже вони є привабливими як довгострокові інвестиції.

За прогнозами аналітиків розвиток відкритої мережі ресторанного господарства слід очікувати за двома основними напрямками: перший – розвиток підприємств швидкого харчування; другий – розвиток ресторанів для споживачів з середнім та вище за середній рівнями доходів. Найбільш широко вітчизняний ринок представлений мережею господарюючих суб'єктів першого напрямку, а саме підприємствами швидкого харчування (fast-food). Основними характеристиками fast-food є висока технологічність виробництва, помірні ціни, досить значна швидкість обслуговування відвідувача. На ринку діють такі підприємства fast-food, як:

«Пузата хата», «Картопляна хага», «Українське бістро» та ін.

Досить перспективним сегментом, за інформацією аналітиків, є організація швидкого харчування за типом food-court в торгових центрах. Незважаючи на ризик, що виникає у підприємства через близьку присутність конкурентів, за системою food-court працюють сьогодні такі підприємства швидкого харчування, як: «Два гуся», «Швидко», «Печена картопля», «McDonald's», «Якіторія».

Особливу популярність останнім часом набуває сегмент клубів та розважальних центрів, складовою частиною яких є підприємства ресторанного господарства. У такому закладі кулінарні послуги активно поєднуються з сервісним обслуговуванням, що розширює можливості підприємства із залучення споживачів.

Ще одним напрямом розвитку ресторанного господарства є розвиток мережевих ресторанів – як вітчизняних так і зарубіжних операторів. Це такі, як: «Козирна карта», «Мирова карта», «21 век», «McDonald's», «Baskin Robbins», «Карт бланш». Розвиток мереж відбувається переважно на умовах франчайзингу, який становить специфічну вертикальну інтегральну систему великих і малих фірм, що в комплексі з іншими формами організації бізнесу стимулює розвиток підприємств ресторанного господарства в регіоні в цілому.

У конкурентній боротьбі вітчизняні підприємства ресторанного господарства не лише займаються пошуком нових сегментів ринку, але й широко застосовують новітні досягнення кулінарії та дизайну, до яких можна віднести креативну кухню, стиль високих технологій, кейтеринг-сервіс тощо. Для популяризації підприємства ресторанного господарства та збільшення його цільової аудиторії господарюючі суб'єкти активно використовують можливості Інтернет, шляхом створення веб-сайтів та розміщення їх у ділових, інформаційних, комерційних та туристичних пошукових системах. Все це (разом із освоєнням нових сегментів ринку) сприяє розвитку ресторанного господарства в регіоні та наближенню його до світових стандартів.

Отже, проведений аналіз стану та тенденцій розвитку ресторанного господарства в Україні, дає можливість зробити висновок, як про наявність перспектив розвитку, так і про складні проблеми, які негативно впливають на темпи розвитку, впровадження інновацій тощо.

Література:

1. Статистичний збірник «Торгівля в Донецькій області в 2005-2009 роках». – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2010. – 105 с.
2. П'ятницька Г.Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структура переорієнтації: [монографія] / Г.Т. П'ятницька. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2007. – 465 с.
3. Козоріз І.М. Локальні туристично-рекреаційні комплекси як альтернативна модель активізації інвестиційної діяльності у туристичній галузі / І.М. Козоріз //Сучасні технології управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції 23 вересня 2011 р. – Укл.: Перепада Ф.Л., Авдан О.Г., Соколова К.О., Черненко Г.С.; За заг. редакцією к.е.н., доцента Мацуки В.М. – Маріуполь: МДУ, 2011. – С.205-207

КОЛОСОВ Р.В.,  
к.ю.н., доцент кафедри господарського,  
цивільного та трудового права  
Маріупольського державного університету

## ЗАВДАТОК ЯК ПРАВОВА ТА ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Проблема правового регулювання завдатку є однією з найперших, яка постала ще перед римськими юристами. У праві Римської імперії завдаток мав за мету підтвердити факт укладення договору. Ним було грошова сума або цінність, наприклад кільце, котре одна сторона, частіше покупець, інколи наймач передавав іншій стороні в момент укладення договору [1, с.285]. З тих часів дослідження завдатку є дуже перспективним дослідженням. Бо право кредитора засноване на довірі до боржника. За таких умов цілком природно, що кредитор зацікавлений отримати певні гарантії стосовно виконання зобов'язання. Пов'язане це з тим, що кожний кредитор зацікавлений мати певні засоби впливу на боржника, який не виконує чи неналежним чином виконує зобов'язання. За допомогою цих засобів, кредитор може зобов'язати боржника вчинити дії, які є змістом зобов'язання, у цьому й полягає мета кожного способу забезпечення зобов'язання.

Дослідження завдатку може проводитись як в економічному, так і юридичному сенсі. В економічному значенні завдаток – це грошова сума, яка передається в рахунок майбутньої покупки, чи виконання, раніше обумовлених робіт або послуг. В юридичному значенні завдаток може розглядатися в трьох аспектах як: а) спосіб забезпечення зобов'язання; б) спосіб платежу; в) міра цивільно-правової відповідальності. Отже, метою цієї роботи є проведення комплексного порівняльно-правового аналізу завдатку в праві України та визначення його ролі в економічному обороті України. Але перед цим, з методологічної точки зору є правильним визначитися з понятійними засадами поняття «завдаток».

Відповідно до ч.1. ст. 570 Цивільного кодексу України (далі ЦКУ) завдатком є грошова сума або рухоме майно, що видається кредитором боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання. Договір завдатку може бути укладений між

фізичними та юридичними особами. При цьому умова про завдаток може бути як предметом окремого правочину, так і входити до змісту основного правочину, вже укладеного сторонами[2]. Правовідносини, які виникають між сторонами і забезпечуються завдатком мають акцесорний характер. Про це яскраво свідчить аналіз правових наслідків визнання недійсним угоди про завдаток та основного зобов'язання. Так, у разі визнання основного зобов'язання, забезпеченого завдатком недійсним, автоматично втрачає юридичну силу угода про завдаток. І навпаки, недійсність самого завдатку не тягне недійсності основного зобов'язання.

Цікавим є питання на які зобов'язання може поширюватися завдаток. Чинне законодавство не вирішує це питання, залишаючи його на розсуд науковців та практиків. Поширеною є практика застосування завдатку при купівлі-продажу нерухомості. Відповідно до вимог чинного законодавства укладення цього договору відбувається у нотаріуса, виходячи з цього розрахунки за ним проводяться до або під час нотаріального оформлення договору. Звичайно сторони бажають гарантувати укладення майбутнього договору, що як правило відбувається шляхом передання завдатку. Сума завдатку може бути різною, але зазвичай вона не перевищує 3-7% від суми продажу нерухомості. Така модель договірних відносин є взаємовигідною для обох сторін. Покупець резервує за собою об'єкт нерухомості і фактично отримує право першочергової покупки, а продавець шляхом отримання завдатку покриває можливі ризики від простою нерухомості або відмови покупця від укладення договору купівлі-продажу.

Дуже важливим є належним чином оформити передання завдатку. Ч.1 ст. 547 ЦКУ встановлює, що правочин щодо забезпечення виконання зобов'язання вчиняється у письмовій формі. Поширеними є випадки внесення завдатку до укладення основного договору. Одним з способів цього є підписання договору про наміри чи попереднього договору. Але це не найкращий варіант. На погляд автора, дуже ризиковано з правової точки зору передавати завдаток при укладенні попереднього договору або договору про наміри, виходячи з того, що завдаток може забезпечувати лише реальне існуюче зобов'язання. Принаймні, про це красномовно свідчить судовою практика, яка будь-яку суму передану до укладення основного договору вважає авансом. Обґрунтовується це просто, не можна забезпечити завдатком зобов'язання, яке не існує на момент передання завдатку.

Наприклад ви збираєтесь укласти договір купівлі-продажу квартири, і передасте продавцю певну суму в знак підтвердження серйозності ваших намірів. Але справа у тому, що завдаток не може існувати без основного зобов'язання (у даному випадку укладення договору купівлі-продажу квартири чи іншої нерухомості). Виходячи з цього можна зробити висновок, що до моменту підписання чи укладення договору купівлі-продажу, сума сплачена в якості завдатку такою не являється. Тобто не може бути завдатку, до укладення основного договору, оскільки завдаток є забезпечувальним заходом, а за таких умов що він забезпечує. Хоча, автор усвідомлює, що на практиці ці ситуації відбуваються неодноразово. І це є вигідним в першу чергу для кредитора, оскільки сума передана йому боржником буде вважатися авансом, і у разі неналежного виконання зобов'язання з його боку, він змушений буде повернути отриману суму, а не її подвійний розмір, як це передбачено для завдатку.

В економічному обороті завдаток взагалі прирівнюється до гарантійного внеску. Так, у ч.1.1. Типових правил роботи оптових ринків сільськогосподарської продукції, затверджених Наказом Міністерства аграрної політики України від 19.02.2010 N 73 (далі Типові правила) гарантійний внесок – це завдаток, який за одним лотом сплачує учасник оптових торгів, аукціонів, конкурсів (далі - торги), розмір якого дорівнює сумі винагороди оптового ринку сільськогосподарської продукції (далі ОРСП) за надані ним послуги з організації торгів[3]. При цьому особа визнається учасником торгів, лише за умови сплати гарантійного внеску. Так, відповідно до ч.3.7. Типових правил для участі в торгах покупець, який має намір стати учасником торгів, подає адміністрації ОРСП: а) заяву про участь в торгах; б) документи, що підтверджують сплату гарантійного внеску. Під час подання заяви покупець пред'являє паспорт або інший документ, що посвідчує його особу; у разі якщо він діє як представник юридичної особи - відповідну довіреність або інші документи, які підтверджують відповідні повноваження.

Цікаво, що такий гарантійний внесок одночасно виступає і способом платежу. Про це красномовно свідчить ч. 3.24 Типових правил, згідно якої після підписання протоколу про проведення торгів переможець торгів та продавець укладають договір купівлі-продажу. На підставі укладеного договору купівлі-продажу переможець торгів протягом строку, визначеного договором, перераховує за придбану на торгах партію (партії) сільськогосподарської продукції на рахунок продавця зазначений в протоколі торгів розмір грошових коштів, який дорівнює різниці між продажною ціною придбаного ним лота і розміром гарантійного внеску за цим лотом, сплаченим на рахунок ОРСП.

ОРСП протягом трьох робочих днів після закінчення торгів повертає гарантійні внески учасникам торгів, які не були визнані переможцями торгів. Гарантійний внесок також підлягає поверненню, якщо торги не відбулися. (ч. 3.25 Типових правил).

Ці ж самі Типові правила передбачають випадки коли завдаток (гарантійний внесок) є мірою відповідальності. Так, якщо покупець не внесе всієї належної суми в оплату придбаної на торгах сільськогосподарської продукції у строки, передбачені договором, гарантійний внесок йому не повертається. Гарантійний внесок також не повертається учаснику торгів, який став переможцем торгів, але відмовився підписати протокол. (ч.3.26 Типових правил).

Інтерес в науковій літературі викликає питання розміру завдатку. Чинне законодавство (за винятком окремих нормативно-правових актів) не містить вимог відносно суми завдатку, але як справедливо відмічається його розмір не може бути більшим ніж сума основного зобов'язання. Якщо ці суми є рівними, то це також навряд чи є завдатком, бо це є фактичним виконанням зобов'язання.

Таким чином, завдаток слід визнати як економічною, так і юридичною категорією, з врахуванням особливостей його застосування. Так, в економічному обороті завдаток виступає по-перше: як спосіб платежу, а по друге: як міра відповідальності. Якщо розглядати завдаток як правову категорію, то він передусім є способом забезпечення виконання зобов'язання, а лише потім способом платежу (тоді завдаток прирівнюється до авансу) та мірою цивільно-правової відповідальності. Крім того, в юридичному значенні предметом завдатку є як грошова сума, так і рухоме майно, чого не можна сказати про торгівельний оборот, який завдатком визнає лише грошову суму.

Загалом, застосування завдатку на практиці викликає безліч проблем, пов'язаних зі складною економічною та юридичною природою завдатку. Тому, незважаючи на простоту правового регулювання виникають значні складнощі щодо застосування завдатку. У цьому плані громадянину бажано звернутися до юриста (щоб отримати кваліфіковану правову допомогу), до економіста (щоб оцінити переваги та недоліки застосування завдатку) або до психолога, принаймні щоб не обманули при укладенні того чи іншого договору. Якщо ж серйозно, то економічна та правова природа завдатку ще потребує наукового осмислення та обґрунтування, чому й була присвячена ця невеличка наукова праця. І чим скоріше, науковці економісти та юристи зможуть розробити спільні підходи до застосування завдатку, тим менше буде складнощів у застосуванні завдатку як в економічному, так і цивільному обороті.

Література:

1. Римское частное право [Текст]: Учебник / под ред проф. И.Б. Новицкого и проф. И.С. Перетерского. – М.: ИД «Юриспруденция», 2008 – 464с.
2. Дзера І. Особливості завдатку та забезпечуваних ним зобов'язань. // Юридична газета. – 12 жовтня 2006р. - №19(79) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.yur-gazeta.com/article/458> //
3. Типові правила роботи оптових ринків сільськогосподарської продукції, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 19.02.2010 N 73 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/RE17565.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE17565.html)

КОНСТАНТИНОВА В.А.,  
студентка IV курса  
специальности «Международные отношения»  
НИКОЛЕНКО Т.И., ст. преподаватель  
кафедры международной экономики  
Мариупольского государственного университета

## МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ (MULTILEVEL MARKETING) КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ XXI ВЕКА

В условиях кризисных явлений в мировой экономике остро становится вопрос финансового благополучия населения той или иной страны в целом и каждого гражданина в частности. Рост безработицы и социальной незащищенности населения, ухудшение уровня жизни вынуждает искать иные возможности обеспечения личной финансовой стабильности. Такую возможность может предоставить многоуровневый маркетинг (multilevel marketing), или сетевой маркетинг (network marketing).

Понятным является тот факт, что как порождение западной цивилизации, концепция многоуровневого маркетинга активно обсуждается в западных научных кругах. В это же время следует отметить высокий уровень научной заинтересованности российских коллег вопросами влияния сетевого маркетинга на внутреннюю конъюнктуру экономики. Касательно украинских исследователей, примечательным является тот факт, что данный вопрос не рассматривается как чисто экономическое явление, а относится больше к социальному. Посему степень научного осмысления данной проблематики с экономических позиций является очень низкой.

Сетевой маркетинг - сравнительно новое явление в экономике постсоветских стран, активно развивающийся с 1990-х гг., поэтому устоявшегося классического определения термина еще не выработано. MLM-бизнес представляет собой легальную и законную предпринимательскую деятельность, такую систему сбыта товаров и услуг, которая позволяет потребителю стать дистрибьютором сети, создавая все новые и новые уровни-ветви и получая доход, как от своей ветви, так и от нисходящих ветвей.

Концептуальным разработчиком сетевого бизнеса считается Карл Ренборг, химик по основной специальности, который не имел ни малейшего отношения к торговле. Идея создания маркетинговой структуры, позволяющей одним независимым предпринимателям привлекать к маркетинговой деятельности других независимых предпринимателей и получать доход от торговых сделок последних, согласно легенде, осенила Карла Ренборга в 1920 году в лагере для интернированных, куда он был помещен по приказу



китайской военной администрации. Главным изобретением доктора Ренборга стала пищевая добавка. От осмысления идеи до создания компании «Nutrilite Products, Inc.» прошло более двадцати лет [3; 9 – 10].

Первая компания, которая начала работать по стратегии MLM, «Витамины Калифорнии» в 1940 году была единственной, кто использовал программу продаж с выплатой компенсаций на нескольких уровнях, откуда и пошло название «Multilevel Marketing» (многоуровневый маркетинг). [5;289]. В штате компании Ренборга, кроме него, числились еще его юрист и бухгалтер. Вместо торговых сотрудников Nutrilite Products нанимала армию независимых дистрибьюторов. Главное преимущество и главная новизна такой системы заключалась в том, что Ренборгу не приходилось выплачивать не только заработной платы, но и комиссионных до тех пор, пока вольнонаемные дистрибьюторы не совершили первых продаж. Ренборг стремительно разбогател, предоставив прекрасный шанс обогатиться и своим дистрибьюторам. Компенсационный план Карла Ренборга позволял дистрибьюторам получать комиссионные только с тех, кого они рекрутировали или спонсировали лично. Сотрудники компании независимо привлекали, обучали и руководили новыми работниками. Каждый сотрудник компании имел возможность построить свою собственную организацию по продажам. Эти организации получали от компании товар и выплаты за произведенные ими продажи. Nutrilite Products Inc. была первой в истории одноуровневой компанией сетевого маркетинга.

Рождение американской маркетинговой мечты связывают с именами Рича Де Воza и Джея Ван Эндела - двух наиболее удачливых дистрибьюторов Nutrilite Products, основавших в 1959 году свою собственную компанию «Американский путь» («AMWAY»). Конец 1960-х и начало 1970-х гг. минувшего века были относительно спокойным периодом в истории развития MLM-бизнеса и, кроме AMWAY, в США действовало всего лишь три десятка фирм, которые можно было бы условно отнести к сетевым. [3, 11-12]. Период формирования сетевого маркетинга как системы продолжался около 40 лет. Это была так называемая «первая волна». [5, 290]. Конец 1970-х прошел под знаком беспрецедентных нападков федерального правительства США на новую MLM-индустрию.

В 1979 году, после изматывающего четырехлетнего судебного процесса над компании «Американский путь», Верховный суд США, а следом за ним и Федеральная торговая комиссия были вынуждены признать бизнес компании легальным и законным. Федеральная торговая палата США приняла Закон «О пирамидах», и сочла, что компания Amway - одна из первых компаний, практиковавшая сетевой бизнес - вела его законными методами, и это нельзя отождествлять с пирамидой. На законодательном уровне была подтверждена законность сетевого маркетинга как метода, способа и инструмента распределения продукта.

По данным Всемирной Федерации Ассоциаций Прямых Продаж (WFDSA), объем продаж по системе MLM по всему миру за период с 1990 г. по 2005 г. увеличился с 44,74 млрд. до 102,04 млрд. долл., а численность консультантов выросла почти в 5 раз и составляла на конец 2005 года 58,09 млн. чел. Эти цифры, безусловно, являются неадекватными, так как отражают только официальные данные, полученные от компаний, являющихся членами национальных Ассоциаций Прямых Продаж (DSA). [2; 26].

На сегодняшний день компании сетевого маркетинга зарегистрированы в 125 странах мира. По количеству MLM-компаний на душу населения безоговорочно лидирует Малайзия, где зарегистрировано около 800 компаний сетевого маркетинга, а всего в мировой экономике с разной степенью эффективности действует более 3 тыс. MLM-фирм, причем более 2 тыс. дистрибьюторских компаний работают на территории США, около 500 компаний - в Европе и примерно 50 MLM-организаций - в России [4].

Мировой сетевой бизнес оценивается приблизительно в 150 – 200 млрд. долл. Крупнейшие корпорации имеют оборот от 5 до 9 млрд. долл. в год. Совокупный годовой оборот MLM-компаний во всем мире ежегодно возрастает на 20 – 30% [4]. По прогнозам Института Гэллага, в XXI веке инструменты сетевой дистрибуции будут применять не менее чем 70% торгово-сбытовых предприятий во всем мире. В настоящее время Япония считается безоговорочным лидером по уровню развития маркетинговой сети. Около 90% производства и сбыта товаров и услуг приходится здесь на сетевой маркетинг. В США через маркетинговую сеть проходит 50% всей продукции.

Значительный и устойчивый рост числа сотрудников MLM-структур по всему миру вынуждает обратить свое внимание на преимущества, его обуславливающие. Исследования, проведенные WFDSA, выявили 5 основных преимуществ этого бизнеса, которые выгодно отличают его от других сфер деятельности вне зависимости от того, какой товар или услуга распространяется этими людьми [1]. Как показали результаты исследований, наиболее привлекательные стороны бизнеса MLM следующие: 1) прямые продажи (наилучший способ социализации личности); 2) возможность работать по гибкому графику; 3) наилучший способ дополнительного заработка; 4) прямой путь владеть собственным, зачастую семейным, бизнесом; 5) в системе MLM заработок пропорционален усилиям. Проведенные исследования также выявили ряд дополнительных преимуществ, а именно: 1) каждый может работать в бизнесе и достигать успеха, вне зависимости от возраста, социального статуса, финансового положения, образования, физических и умственных способностей; 2) в системе прямых продаж каждый является одновременно руководителем и подчиненным, сам определяет для себя рабочий график, и количество рабочих часов; 3) работа в системе сетевого маркетинга позволяет каждому раскрыть свои индивидуальные способности и, вместе с тем, научиться эффективно работать в одной команде; 4) каждый сам ставит перед собой свои собственные цели и определяет, как их достичь; 5) уровень успеха, которого каждый достигает, ограничивается только одним - желанием

усердно трудиться; 6) приобретение бизнеса в МЛМ не требует значительного размера начального капитала; 7) агентская компания обучает сотрудников и обеспечивает их всей необходимой информацией.

Однако, несмотря на явные преимущества МЛМ, в ряде стран — например, в Южной Корее, КНР и США (в штатах Джорджия, Мэриленд, Нью-Йорк, Нью-Мексико, Вайоминг и Луизиана) — существуют законодательные ограничения на деятельность компаний сетевого маркетинга. Это связано с двумя факторами: во-первых, с необходимостью правового контроля за возможными нарушениями в деятельности МЛМ-компаний; во-вторых, с аккумулярованием в частных руках колоссальных доходов и возникающими трудностями с идентификацией и применением налоговых инструментов. То есть по логике вещей происходит фактическое уклонение от налогов, что стимулирует и развивает теневой сектор экономики. Над нормативно-правовым регулированием данного вида деятельности работают и в Российской Федерации. Касательно украинского законодательства примечательным является тот факт, что, не касаясь вопросов налогообложения, оно функционирует в страховой сфере, запрещая продажу полисов иностранных страховых компаний на территории Украины.

Таким образом, МЛМ как явление очень плотно вошло в жизнь каждого человека, особенно постсоветского мышления. МЛМ как концепция — своего рода идеология, позволяющая в жатые сроки максимизировать выгоду и минимизировать издержки предпринимательской деятельности. Как сложнейший механизм осуществления предпринимательской деятельности, вовлекающий в себя огромные массы людей разных национальностей не только в качестве дистрибьюторов, но и покупателей, сетевой маркетинг предоставляет возможность получения прибыли, не требуя при этом высшего специализированного образования и колоссальных вложений на первых этапах предпринимательской деятельности. Снижение предпринимательских рисков, безусловно, положительная характеристика. Однако, с другой стороны, как показывает практика, то количество нелегальных структур, именуемых «финансовыми пирамидами», повышает риски потерь денежных сбережений. Критичное осмысление данной проблематики существенно снизит риски.

#### Литература

1. Взаимосвязь и отличие между традиционным и сетевым бизнесом [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://marketing-tut.ru/materiali/mm/vzaimosvyaz-i-otlichiya-mezhdu-tradicionnym-i-setevym-biznesami.htm>. — Название с экрана.
2. Дюков А.Б. Система многоуровневой продажи услуг на страховом рынке//Страховое дело.-2006.-№12.-С.26-28
3. Ефремов Н. Настольная книга сетевого. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. — 314 с.
4. История сетевого бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://marketing-tut.ru/materiali/mm/istoriya-setevogo-biznesa.htm>. - Название с экрана.
5. Федыко Н.Г. Федыко В.П. Маркетинговые коммуникации. Серия «Учебники и учебные пособия». — Ростов н/Д: Феникс, 2002. — 384 с.

КУХАЛЕЙШВИЛІ Г.Р.,  
студент IV курсу  
спеціальності «Міжнародні відносини»  
Маріупольського державного університету

### ТРАНЗИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЖАВИ ЯК ЗАСІБ ПРЕВЕНТИВНОЇ САМООБОРОНИ

В сучасних умовах глобалізації, регіоналізації та інтеграції, економічної взаємопов'язаності держав та інформаційного суспільства відбулися зміни в питанні забезпечення національної безпеки. Насамперед, це обумовлено появою неосяжних глобальних загроз (можуть з'являтися в на території інших держав), інформаційних атак, кібертерористичних актів (підриг внутрішньої стабільності держави через вплив на свідомість громадян завдяки інформаційним мережам). Також посилюються процеси економічної взаємозалежності держав в торгівельно-економічній, енергетичній сфері, внаслідок інтернаціоналізації та кооперації виробництва, економічної спеціалізації. Таким чином, в умовах глобалізації склалася сприятлива ситуація для держав, котрі володіють енергетичними ресурсами, сучасними технологіями, унікальним виробництвом, транспортними комунікаціями, нафто-, газопроводами, які є складовими м'якої сили. М'яка сила може застосовуватись як інструмент економічного тиску, який може призвести до обмеження суверенітету, створити загрозу до національної безпеки. Саме тому, в умовах глобалізації проблема національної безпеки набула якісно нового характеру, а її забезпечення стало більш складним. Більш того, традиційне реагування на загрози до національної безпеки за ст. 51 Уставу ООН, у вигляді індивідуальної або колективної самооборони у випадку прямої збройної агресії по відношенню до національної території з боку іншої держави, не відповідає новому характеру загроз, особливо загрози економічної зброї та політики неоколоніалізму інших держав [5]. Також застосування м'якої сили не підпадає під існуючі міжнародно-правові норми, які взагалі не передбачають ліквідацію, попередження будь-яких загроз до того моменту, коли вони торкнулися національної безпеки. Саме тому, в теорії міжнародних відносин, в міжнародному праві ведуться спроби теоретичного перегляду застосування самооборони державами, з метою ліквідації різних видів загроз до національної безпеки, інтересів до моменту, коли загроза торкнеться національної безпеки.

Однією із спроб адаптації самооборони до сучасних викликів та загроз стала концепція превентивної самооборони, сформована під впливом ідей дослідників Н. Гленона, Р. Коена, М. Міхалки, С. Д. Гольцова, Ю. Н. Малеева [6], [3], [4]. Дана концепція передбачає застосування військової сили для ліквідації потенційних загроз, які знаходяться в процесі формування. На думку Р. Коена, М. Міхалки, можливе застосування превентивної самооборони під егідою міжнародних організацій для ліквідації спільної потенційної загрози. Застосування превентивної оборони можливе у випадку відсутності реальної загрози, має більш «профілактичний» ніж оборонний характер. Якщо загроза є потенційною, то вона формується за межами національної території, що призведе до застосування військової сили на території інших держав.

Однак можна помітити, що дана концепція є досить вузькою, вона зводиться до застосування превентивної самооборони виключно військовими засобами. Необхідно враховувати, що до потенційних загроз відносяться не тільки загрози військового (розробка ЗМУ, міжнародний тероризм, наркотрафік), але й згадані загрози інформаційного та економічного характеру. Не менш проблемним моментом є невідповідальність застосування військової сили, без відповідної міжнародно-правової підстави, до того моменту, коли загроза торкнеться національної території, статтям глави VII Уставу ООН, п. 190 доповіді «Групи високого рівня по загрозам, викликам та змінам» ООН [5], [1]. Більш того, застосування превентивної самооборони військовими засобами потребує наявності міцного військового потенціалу, значних фінансових витрат, що можуть дозволити собі виключно великі держави, в той час коли об'єктами сучасних загроз можуть стати середні та малі держави, які не мають відповідних ресурсів до застосування військової сили поза межами власної території. Хоча, ключова ідея концепції превентивної самооборони про індивідуальну та колективну ліквідацію та попередження потенційних загроз до моменту коли вони торкнуться національної безпеки заслуговує уваги.

Саме тому необхідно знайти альтернативний військовій силі засіб застосування превентивної самооборони, не обмежений міжнародно-правовими нормами, не потребуючий значних фінансових витрат під час його використання, можливий в застосуванні широким колом держав, відповідний до сучасних видів загроз до національної безпеки. Подібним засобом на наш погляд є транзитний потенціал, як одна з складових м'якої сили, наявність якої дає змогу державі оказувати тиск на іншу державу, яка створює потенційну загрозу до національної безпеки. Взагалі сутність транзитного потенціалу держави полягає в проходженні через її національну територію транспортних, енергетичних коридорів, які роблять зручним та економічно вигідним для інших держав транспортувати експорт факторів виробництва, а також енергоносії. Пряме відношення до наявності транзитного потенціалу у держави має її геостратегічне положення, яке в даному випадку передбачає знаходження її національної території на стику двох або декількох регіонів, мати вихід до океанічного або морського узбережжя, якого не мають сусідні держави регіону або субрегіону або бути буфером між державами різних регіонів, межею між інтеграційними об'єднаннями, державами-експортерами сировини та державами-імпортерами, через територію якої проходять транспортні маршрути та газо-, нафтопроводи. В якості засобу превентивної самооборони, держава з транзитним потенціалом може ввести завищені мита або ембарго на транспортування через власну територію факторів виробництва іншої держави, перекрити кордони для її транспорту, робочої сили або закрити трубопроводи супротивника, які проходять по національній території. Якщо супротивник немає іншого транзитного маршруту, він внаслідок певних економічних втрат, буде змушений погодитися відновити статус-кво у відносинах, або навіть діяти в інтересах транзитної держави.

Аналізуючи застосування транзитного потенціалу як засобу превентивної оборони, то воно яскраво простежується у відносинах Грузії та Вірменії. Для Вірменії територія Грузії є єдиним транзитним маршрутом експорту (відсутність кордонів з РФ, оточення геополітичними супротивниками Туреччиною та Азербайджаном), що стримує підтримку Вірменією сепаратистських тенденцій в прикордонному районі Грузії Джавахеті, з вірменською більшістю (неможливість повторення сценарію НКАО). Аналогічно відбувається стримування Азербайджану (азербайджанці в Марнеулі). Прикладом застосування транзитного потенціалу як превентивної самооборони можна вважати перекриття Білоруссю 22 липня 2010 року транзит російського газу в ЄС, після зниження «Газпромом» поставок газу в Білорусь на 30 %, відтягування строку виплати борг в 217 млн. \$ за транзит газу через газотранспортну систему. Відомо, що результатом застосування превентивної самооборони Білоруссю стала виплата РФ даної заборгованості. Також проявом застосування транзитного потенціалу в якості превентивної самооборони було закриття Польщею кордону в грудні 2010 року для автовантажного транспорту РФ, який прямував до ФРН, інші держави ЦСЄ, оскільки РФ відмовилася збільшити кількість дозволів на перевезення товарів третіх держав через Польщу в РФ з 25 тис. до 75 тис. Відмова РФ стримувала прагнення Польщі диверсифікувати використання власного транзитного потенціалу, що можна вважати загрозою до її економічної безпеки.

Теоретично перспективним є використання Україною власного транзитного потенціалу як засобу превентивної оборони. Слід відзначити, що незважаючи на те що з будівництвом «Північного потоку», роль України як транзиту енергоносіїв в Європі значно зменшилася, хоча актуальним залишається транзит через її територію факторів виробництва. Транспортна інфраструктура України дозволяє щорічно провозити залізницями (95 % транспортування), внутрішнім водним, автомобільним транспортом, переробляти в портах більш ніж 60-70 т вантажів, в основному з території РФ, Білорусі, держав Центральної Азії, Закавказзя. Через територію України проходять сировинні товари, а саме 36 % залізної руди, 16 % кам'яного вугілля, 10 % нафтопродуктів, а також товари легкої, харчової, деревообробної промисловості, які транспортуються з РФ, Центральної Азії до Словаччини, Угорщини, Австрії, Чехії, Румунії [2]. Особливо, на наш погляд, транзитний

потенціал України може зіграти вирішальну роль в вирішенні суперечок з РФ щодо ціни на газ. Взагалі 70% транзитних перевезень через Україну складають російські грузи, а 43 % удільна вага даних вантажів складає 43 % [2]. Також до будівництва «Північного потоку», РФ транспортувала до 288 млрд куб. м природного газу через газотранспортну систему України [2]. Все це показує залежність РФ, держав Центральної Азії від транзитного потенціалу України, а значить створює перспективи його використання в якості засобу превентивної самооборони для захисту від іноземного економічного, інформаційного тиску.

Таким чином можна стверджувати, що транзитний потенціал може виступати в якості засобу превентивної самооборони для реагування на нові загрози до національної безпеки середніх та малих держав не маючих міцного військового потенціалу, що свідчить про перспективність застосування превентивної самооборони для забезпечення національної безпеки України.

Література:

1. Доклад Группы высокого уровня по угрозам, вызовам и переменам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/secureworld/part9.htm>– Название с экрана
2. Кисилёв В. В. Транзитный потенциал Украины: проблемы и перспективы / В. В. Кисилёв [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbuv.gov.ua/Portal/natural/VKhNU/Ekon/851/09kvvupp.pdf> – Название с экрана
3. Коэн Р., Михалка М. Безопасность на базе сотрудничества / Р. Коэн, М. Михалка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.marshallcenter.org/mcPapers/mc-paper\\_3-ru.pdf](http://www.marshallcenter.org/mcPapers/mc-paper_3-ru.pdf) – Название с экрана
4. Синицына Ю. Превентивная и упреждающая самооборона / Ю. Синицына [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://evolutio.info/index.php?option=com\\_1527&Itemid=232](http://evolutio.info/index.php?option=com_1527&Itemid=232) – Название с экрана
5. Устав Организации Объединённых Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/documents/charter/index.shtml> – Название с экрана
6. Glennon M. Why the Security Council Failed Foreign Affairs 2003 / M. Glennon [Electronic resource]. – Mode of access : <http://yaleglobal.yale.edu/content/why-security-council-failed> – Title from the screen

ЛЕВЧЕНКО А.В.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
МАРЕНА Т.В., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЧИННИКИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Трудовий потенціал (від лат. *potentia* – можливість, потужність, сила) – це загальна (кількісна та якісна) характеристика персоналу як одного з видів ресурсів, пов'язана з виконанням покладених на нього функцій; це наявні та потенційні можливості працівників, як цілісної системи (колективу), які використовуються і можуть бути використані в певний момент часу [3].

Основними складовими, що формують кадровий потенціал підприємства, є:

- оплачувана праця найманих працівників по створенню товарів (послуг), що реалізуються на ринку;
- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти тощо), що відображується в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відбивана в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий імідж співробітників;
- організаційна культура підприємства – унікальна для кожної організації сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким підкоряються члени організації; структура влади та її компетентність; система винагород і способів їхнього розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання, що розділяються членами організації, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення.

Для кількісного опису кадрового потенціалу використовуються наступні показники:

- чисельність працівників;
- професійно-кваліфікаційний склад кадрів;
- середньовіковий склад працівників;
- стаж роботи на підприємстві в цілому й у певній посаді;
- рівень ротації (руху) кадрів;

До якісних показників, що характеризують кадровий потенціал, відносяться:

- індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника;
- індивідуальні професійні характеристики;
- соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства.

Кадровий потенціал підприємства визначається не тільки кількісним складом персоналу, який безпосередньо чи опосередковано пов'язаний з діяльністю підприємства, а також і його якісними

характеристиками, які розуміються як активи персоналу. Під активами персоналу розуміється сукупність колективних знань співробітників підприємства (організації), їх творчих здібностей, умінь вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок. Сюди також включаються психометричні дані і відомості про поведінку окремих осіб в різних ситуаціях [1].

Узагальнена класифікація зовнішніх чинників формування та використання кадрового потенціалу підприємства в умовах ринку виглядає наступним чином:

- суспільно-політичні чинники;
- державне регулювання;
- ринкова ситуація як система рівноправних відношень, заснованих на купівлі-продажу продуктів та послуг, відношень власності, урівноваження інтересів покупців та продавців, власника та найманого працівника;
- соціально-демографічна обстановка характеризує состав та структуру, форми та інтенсивність руху кадрів підприємства, як внутрішнього, так і за його межами;
- досягнення науково-технічного прогресу;
- стан національної системи освіти;
- культурні фактори;
- стан галузі [2].

Впровадження відповідної до окремих умов підприємства організаційної структури сприяє підвищенню кадрового потенціалу.

Література:

1. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: [Навч. посібник] / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання / М.В. Семикіна. - Кіровоград: ПіК, 2003. - 426 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [Навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

ЛУКІНА Я.І.,  
студентка ІV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ДО ВИМОГ СОТ

З 1994 р. Україна вела переговори про приєднання до ГАТТ і вступу до СОТ. У зв'язку з цим національне законодавство поступово приводилось у відповідність з вимогами ГАТТ/СОТ, основною метою яких є лібералізація торгівлі і зняття обмежень у цій сфері. У 1996 р. Указом Президента України № 255/96 була затверджена «Концепція трансформації митного тарифу України на 1996-2005 рр. Відповідно до систем ГАТТ/СОТ», яка визначала основні принципи і напрями поступового зниження ставок ввізного мита в процесі переговорів про доступ на ринки товарів у рамках вступу України у СОТ.

У 2005 році завершена була трансформація тарифів з більшості товарних позицій, а сектори будівельної техніки, наукового та медичного обладнання – у 2006 році, цивільної авіації – в 2010 році. Україна скасувала експортне мито на насіння деяких олійних культур, живу худобу, шкіряну сировину, кольорові метали, а також заборону на експорт брухту чорних металів.

Дотримавшись вимог СОТ, 5 лютого 2008 року на засіданні Генеральної Ради СОТ було підписано Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. Відповідно до типової процедури приєднання до СОТ після засідання Генеральної Ради Протокол про вступ України до СОТ з додатками підлягав ратифікації Верховною Радою України.

10 квітня 2008 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі». 16 квітня МЗС офіційно повідомив Генерального директора СОТ стосовно завершення внутрішньодержавних процедур набуття членства в СОТ. Таким чином, через 30 днів, 16 травня 2008 року Україна набула членства у Світовій організації торгівлі.

Україна приєдналась до низки секторальних «нульових» домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти через 3 роки після вступу до СОТ. Крім того, Україна приєдналась до секторальної гармонізації з хімічних товарів (5,5 – 6,5 %), текстилю та одягу (0-17,5 %). Переважна більшість секторальних домовленостей охоплює комплектуючі та сировину для виробництва технологічної продукції, а не товари споживчого вжитку (кінцева продукція).

Структура ввізного митного тарифу за видами застосування ставок характеризується переважанням

частки адвалерних ставок, яка впродовж 2001–2005 рр. становила 79,7 %, а на час вступу до СОТ (16 травня 2008 р.) зросла до 98,5 %. За цей період частка специфічних ставок зменшилася з 16,3 до 1,5 %, а комбінованих – з 4 до 0 %.

До чинного митного тарифу України впродовж 2005–2007 рр. входило понад 10,9 тис. тарифних ставок, із них лише 16,4 % – у нульовому діапазоні, 6,4 % – вище 15 %, тобто на рівні міжнародних тарифних піків. Подальші кроки тарифної політики, відповідно до вимог СОТ, стосувались збільшення в 2,2 рази кількості ставок у нульовому діапазоні й кардинального зменшення пікових ставок (з 698 до 314 ставок, або у 2,2 рази) та специфічних ставок (з 1782 до 163, або у 10,9 рази), а також усунення комбінованих ставок (Табл.1) [4].

Таблиця 1

**Кількість та структура тарифів України за діапазоном ставок, 2002-2009 роки**

Період	Діапазон ставок					Специфічна ставка	Комбінована ставка	Усього
	0	0,01-5,0	5,1-10,0	10,1-15,0	15,1-20,0 і вище			
З 04.05.2001 по 30.11.2005 рр.	1796	3841	1713	690	698	1782	438	10958
	16,39	35,05	15,64	6,3	6,37	16,26	4,0	100
З 01.12.2005 по 30.12.2007 рр.	3501	3426	2155	883	422	671	196	11254
	31,11	30,44	19,15	7,85	3,75	5,96	1,74	100
З 01.01.2008 по 15.05.2008 рр.	3369	3402	2141	865	414	656	196	11043
	30,51	30,81	19,39	7,83	3,75	5,94	1,77	100
З 16.05.2008 по 15.01.09	4010	3304	2509	745	314	163	-	11045
	36,31	29,91	22,72	6,75	2,85	1,48	-	100
З 16.01.2009 р.	4028	3308	2475	762	322	163	-	11058
	36,43	29,91	22,38	6,89	2,79	1,59	-	100

У зв'язку зі змінами митних ставок експорт та імпорт товарів України у період з 2005-2010 рр. збільшувався. Експорт та імпорт товарів збільшився у 2010 році, вони склали відповідно 51430,5 млн. дол. США та 60740 млн. дол. США, цей показник майже досягнув показника 2008 року, але спостерігається від'ємне сальдо торговельного балансу.

Аналіз прийнятих Україною зобов'язань, взятих при вступі до СОТ, свідчить про зменшення ступеня тарифного захисту вітчизняних виробників від конкуренції з імпортом (Табл. 2) [4].

Таблиця 2

**Ставки митного тарифу чинні та зв'язані, %**

Товари	Середньоарифметичні			Середньозважені			Коефіцієнт збільшення лібералізації торгівлі
	станом на 01.09.05р.	зв'язані на час вступу до СОТ	Індекс динаміки	станом на 01.09.05р.	зв'язані на час вступу до СОТ	Індекс динаміки	
За всією номенклатурою	6,51	6,28	0,964	7,02	5,09	0,725	0,248
Сільськогосподарські	13,84	11,16	0,806	18,19	10,07	0,553	0,314
Промислові	4,4	4,85	1,102	6,11	4,77	0,78	0,292

Оскільки середньоарифметичні ставки відображають рівень тарифного захисту без урахування їх впливу на товарну структуру імпорту, а середньозважені ставки формуються залежно від зміни його структури, то їх порівняння дозволяє оцінити зміни вагомості тарифного захисту. Порівняння динаміки середньозважених ставок із динамікою середньоарифметичних за період між останніми змінами Митного тарифу на 1 вересня 2005 р. і часом вступу до СОТ свідчить про лібералізацію вітчизняної торгівлі в цілому на 25% у тому числі торгівлі продукцією сільського господарства на 31 %, промисловими товарами – на 29 %. Слід зазначити, що особливо низьким є рівень захисту сільськогосподарських товарів в Україні, де ввізна тарифна ставка зв'язана на рівні 11,2 %, що у 1,5–2 рази нижче порівняно з іншими країнами-експортерами цих товарів [4].

У промисловості чинні середньоарифметичні тарифи нижчі за зв'язані, це забезпечує можливість деякого маневру в реалізації митно-тарифної політики. Щодо імпорту тарифні ставки відображують досить високий рівень лібералізації торгівлі в цілому, а стосовно деяких галузей – навіть надто високий. Наприклад, ввізні мита на пасажирські автомобілі знизились з 25 % до 10 %, що суттєво впливатиме на частку в імпорті цих товарів.

Відповідно до Угоди про торгівлю текстилем та одягом між Україною та ЄС тарифні ставки України на

ці товари вже кілька років як приведені до рівня, що відповідає взятим зобов'язанням в СОТ.

Також для окремих видів транспортних засобів встановлений перехідний період до 2013 року з поступовою зміною ставки ввізного мита з 10% на момент вступу до 5% на кінець перехідного періоду. Для транспортних засобів, оснащених електричними двигунами, перехідний період тривав до 2010 року з відповідним зниженням ввізного мита з 10% до 8%.

Середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня становить 11,16% для сільськогосподарських продуктів та 4,85% для промислових товарів.

Від обкладання вивізним митом звільняються товари (роботи, послуги), які ввозяться (надаються) в межах отриманих суб'єктами підприємницької діяльності експортних квот, а також товари, що повністю вироблені з давальницької сировини, яка була попередньо імпортована.

Також можна окреслити основні напрямки подальшої роботи в умовах членства України в СОТ.

У рамках реформування торговельного режиму з метою подальшого приведення його у відповідність до норм та принципів СОТ держава спрямовуватиме свої зусилля на [5]:

- запровадження чіткої, взаємної й ефективної співпраці між урядом України та СОТ;
- забезпечення співробітництва з відповідними комітетами СОТ, участь в двосторонніх та багатосторонніх переговорах у рамках СОТ;
- забезпечення виконання зобов'язань України, взятих в рамках вступу до СОТ;
- ефективне застосування системи моніторингу для забезпечення відповідності правилам СОТ з метою запобігання можливим суперечкам з країнами – членами СОТ;
- реалізацію заходів, спрямованих на інформування громадськості та підтримку бізнесу у використанні системи переваг від членства в СОТ;
- сприяння українським експортерам у покращенні інформованості щодо доступу на ринки країн – членів СОТ.

З метою забезпечення виконання зобов'язань України, взятих у рамках вступу до СОТ, та запровадження чіткого, взаємного та ефективного співробітництва між урядом України та СОТ було створено делегацію України для участі в переговорах у рамках Світової організації торгівлі (Указ Президента України від 26.08.2008 № 767/2008) [5].

Отже, після вступу України до СОТ експорт та імпорт збільшився у зв'язку зі зниженням ставок ввізного мита, укладанням угоди найбільшого сприяння, а також зі зниженням ставки вивізного мита. Аналіз прийнятих Україною зобов'язань, взятих при вступі до СОТ, свідчить про зменшення ступеня тарифного захисту вітчизняних виробників від конкуренції з імпортом. У зв'язку з поглибленням і розширенням зовнішньоекономічних зв'язків посилюється роль нормативно-правових інструментів торгівлі, тому першочерговим завданням України є приведення законодавства України у відповідність із зобов'язаннями, взятими при вступі до СОТ.

#### Література:

1. Законопроект України: про систему державної підтримки експорту товарів (послуг) українського походження від 03.03.2009. - №4145 [електронний ресурс] / С.Г. Осикою. Режим доступу до законопроекту: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JF37500A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF37500A.html)
2. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Державна митна служба України: офіційний сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.customs.gov.ua](http://www.customs.gov.ua)
4. Мельник Т. Тарифне регулювання у контексті членства України у СОТ / Т. Мельник // Вісник КНТЕУ: Держава та економіка. – 2009. - №2.–С 5-11
5. Міністерство економіки України: Державна підтримка українського експорту. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrexport.gov.ua](http://www.ukrexport.gov.ua) .
6. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (англ. мовою) . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.wto.org](http://www.wto.org).

МАРЕНИЧ Н.С.,  
студентка ІV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ЗАХАРОВА О.В., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ МАРІУПОЛЬСЬКОГО МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ)

Сьогодні морські порти України є одними з найбільш благополучних в економічному відношенні підприємств країни. Щорічні темпи зростання доходів портів становить від 50 до 70%. Разом з тим морські

порти мають величезний резерв потужностей. Україна поки не може забезпечити суттєве зростання обсягів своєї зовнішньої торгівлі. Свої надії морські торгові порти покладають на зростання транзиту, чому сприяє дуже вигідне розташування України перш за все для вантажопотоків з таких країн, як Росія, Білорусія, Казахстан. Певні надії пов'язуються і з планами транзиту каспійської нафти в Європу через грузинські й українські морські порти.

У 2010 році в структурі вантажопереробки українських морських та річкових торгових портів частка експорту становила 50,8%, частка транзиту 42,4%, імпорту 2,9%, частка внутрішніх перевезень 3,9% (див. табл. 1).

У структурі експорту значне місце займають метали (48,1%), зернові (12,4%), нафта і нафтопродукти (9,2%), хімічні вантажі та мінеральні добрива (8,7%), будівельні матеріали (4,3%), руда (3,3%).

У транзиті домінує нафта і нафтопродукти (50,4%). Велика також частка мінеральних добрив (10,8%), металів (10,6%), вугілля (7,1%), наливних хімічних вантажів (5%)

Таблиця 1

**Допоміжні транспортні послуги морських, річкових портів та причалів з обробки вантажів за 2010 рік [3]**

	Всього	у тому числі			
		експортних	імпортних	транзитних	внутрішнє сполучення
Оброблено вантажів, тис. т. у 2010 році.	154348,2	85385,3	17729,5	44198,1	7035,3
Морськими у 2010 році	148135,8	84037,6	17440,6	44187,3	2470,3
у % до 2009р.	94,2	95,4	135,8	84,7	60,3
Річковими у 2010 році	6212,4	1347,7	288,9	10,8	4565,0
у % до 2009р.	130,4	96,1	147,3	7,4	151,3

Таким чином, з таблиці видно, що в структурі водного транспорту, морський транспорт має перевагу над річковим

Сума коштів, сплачених галузевими підприємствами до бюджетів всіх рівнів, збільшена у порівнянні з відповідним періодом минулого року на 23% і склала близько 734 млн. грн. Понад 42% вантажопотоків, які пройшли через українські морські торговельні порти, - це вугілля, руда, чорні метали.

Також в Україні здійснюються не тільки грузові вантажні переробки, а й пасажирські перевезення. Але вони не так розвинуті, як вантажні (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Пасажирські перевезення за 2002-2010 роки [1]**

Рік	Перевезено пасажирів		Пасажирообіг	
	млн.	у % до попереднього року	млн.	у % до попереднього року
2010	7,6	98,7	95,3	77,9
2009	7,8	86,8	122,6	100
2008	8,9	93,5	122,7	81,1
2007	9,5	73,8	0,2	102
2006	12,9	95,2	0,1	118,6
2005	13,6	115,0	0,1	108,2
2004	11,8	129,5	0,1	111,0
2003	9,1	119,6	0,1	117,3
2002	7,6	104,5	0,1	108,0

У 2010 році спостерігається спад як у перевезенні пасажирів, та і у пасажирообігу. Взагалі з 2004 по 2006 роки є стабільна ситуація на ринку перевезень пасажирів водним транспортом. Після 2006 року спостерігається значне зменшення перевезення пасажирів у зв'язку з економічними та політичними ситуаціями в країні.

Після невеликого спаду сукупного вантажообігу морських торговельних портів України в 2007-му (на 2,2%), 2008 рік ознаменувався поверненням до позитивної динаміки. Вантажообіг морських торговельних портів, за даними Укрморрічфлоту, виріс на 3,2% - до 112 565 000 т. Це найвищий показник в історії незалежної України.

Серед морських торговельних портів три підприємства, як і в минулому році, встановили власні рекорди за вантажообігом. Це Керченський, Маріупольський і Південний порти.

Найбільшого приросту до свого торішнього рекорду домігся Маріупольський порт, який вперше перевалив планку в 15 млн т, переробивши 15827000 т (+7,1%).

Порт Південний, збільшив обсяги вантажообігу на 0,3% - до 20764 тисячі т.

На 2,7% наростив свій попередній рекордний показник Керченський морський торговий порт - до 4536 тисяч т.



Причому, якщо Маріупольський порт добився добрих результатів завдяки зростанню експорту на 9,6% при деякому падінні обсягів імпорту та транзиту, то Керченські і Південний порти, навпаки, наростили обсяги за рахунок транзиту - відповідно на 15% і 4,5% при зниженні експортних відправок. Вигідне положення порту визначається тим, що він знаходиться у вузлі транспортних коридорів, розташований в центрі найбільшого індустріального району України і по праву називається «морськими воротами Донбасу». Порт з'єднаний залізної та автомобільної дорогами, повітряним і річковим повідомленням з усіма країнами СНД та зарубіжжям. Порт займає одне з провідних місць серед портів України з переробки міжнародних та каботажних вантажів, забезпечення транзитних перевезень різноманітних вантажів, перевалки контейнерів та пакетів.

У порту переробляються: метали всіх сортamentів і профілів як чорні, так і кольорові (сляби, рулони, бухти, пачки й ін); чавун (в чушках); труби великого і малого діаметрів; руди різні; окатиші; феросплави; вугілля; кокс і нафतेкокс; глинозем; глини; добрива всіх видів; сірка комове і гранульована; обладнання (включаючи негабаритне і великовагове); мазут; зернові насипи; продовольчі вантажі всіх найменувань (в тому числі цитрусові, консерви, заморожені продукти); контейнерні; вантажі в пакетах; навантаження-вивантаження ліхтеровозів. Широка номенклатура і географія вантажів, що переробляються портом у динаміці за 2007-2009 роки наведено на рисунку 1.

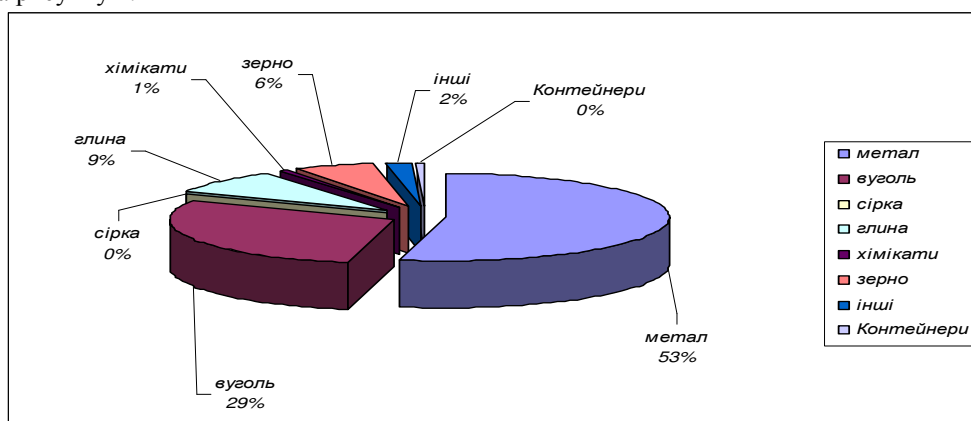


Рис.1. Переробка вантажів у ДП ММТІ за 2010 рік [2].

Порт оснащений обладнанням, перевантажувальними машинами і механізмами, що забезпечують переробку всіх поступаючих вантажів. Але ці машини не відповідають європейським стандартам роботи механізмів.

В порту надається повний комплекс послуг, пов'язаних з вантажно-перевалкою і суднозаходами, що проводяться для нормального виробничого процесу металургійних комбінатів (рис.2) [2].

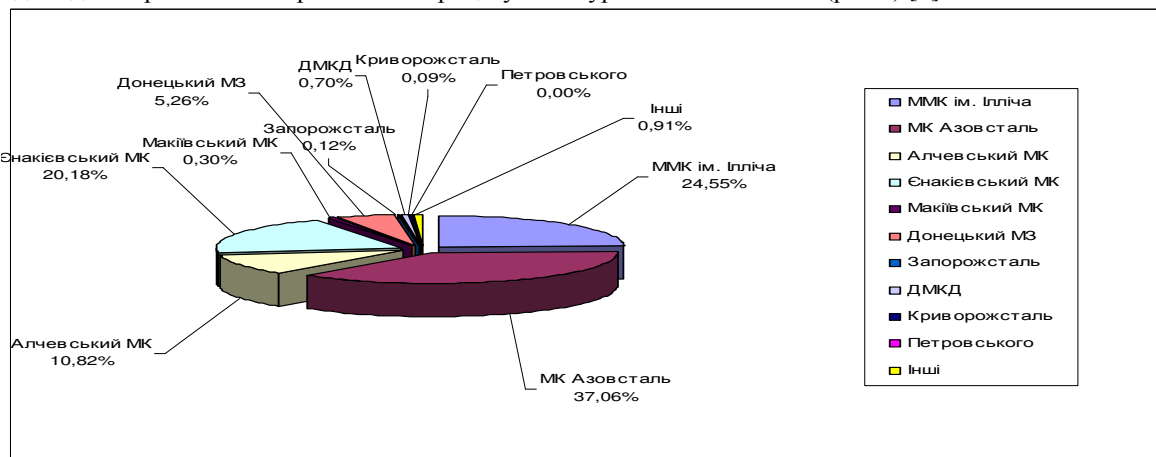


Рис. 2. Переробка продукції за металургійними комбінатами у 2010 році

З рисунку видно, що найбільшими вантажовласниками, що обслуговуються Маріупольським портом є - МК Азовсталь та ПАТ ММК ім. Ілліча.

У 2010 році Маріупольський морський торговельний збільшив переробку вантажів в порівнянні з 2009 роком на 19%, (+ 2,539 млн.тонн), що склало 15,934 млн. тонн.

В порівнянні з 2009 роком порт збільшив обробку експортних вантажів на 21%, що склало 13,955 млн. тонн, імпортих, - на 21,8% - до 0,144 млн. тонн, транзитних, - на 11,8% - до 1,818 млн. тонн.

За об'ємом перероблених вантажів в Маріупольському порту лідирує метал - 8,593 млн. тонн (на 20,2% більше, ніж в 2009 році), вугілля і кокс - 4,665 млн. тонн (на 20,1% більше), глина насипом - 2,045 млн. тонн (на 58,4% більше).

У порту також було оброблено 0,377 млн. тонн зернових (на 51,9% менше, ніж в 2009 р.), 0,073 млн. тонн контейнерів (на 25,8% більше).

Одже, державне підприємство «Маріупольський морський торговельний порт» має досить високі показники своєї діяльності. Але існують певні проблеми пов'язані, як з організацією робочого процесу, забезпеченням механізації, так і політичними так і економічними проблемами.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства транспорту та зв'язку України [електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Маріупольського морського торгового порту [електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.marport.net/>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Інформаційно-аналітичного центру морського і річкового транспорту [електронний ресурс]. - режим доступу: <http://mirt.com.ua/>

МІНЧЕНКО Р.О.,  
студент ОКР «Спеціаліст» спеціальності  
«Менеджмент організацій і адміністрування»  
Маріупольського державного університету

### АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ ФІРМИ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ І РИЗИКУ

Під підприємницькими ризиками розуміють такі, що виникають при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів і послуг, їх реалізацією; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також здійсненням науково-технічних проектів. Підприємець може зазнавати втрат через ушкодження або знищення засобів виробництва, невиконання контрагентами умов договорів. Окрім цього, можливі значні фінансові втрати через зниження заздалегідь обумовленого рівня рентабельності, через необхідність компенсувати шкоду, заподіяну найманим робітникам внаслідок нещасного випадку на виробництві, також споживачам продукції цього підприємства.

Для розуміння природи підприємницького ризику фундаментальне значення має зв'язок ризику і прибутку. Адам Сміт в «Дослідженнях про природу і причини багатства народів» відзначав, що досягнення навіть звичайної норми прибутку завжди пов'язане з великим або меншим ризиком. Відомо, що отримання прибутку підприємцем не гарантовано, винагородою за витрачені їм час, зусилля і здібності можуть бути як прибутки, так і збитки.

Підприємець проявляє готовність йти на ризик в умовах невизначеності, оскільки разом з ризиком втрат існує можливість додаткових доходів. Й. Шумпетер в книзі «Теорія економічного розвитку (Дослідження підприємницького прибутку, капіталу, відсотка і циклу кон'юнктури)» пише про те, що якщо ризики не враховуються в господарському плані, тоді вони стають джерелом, з одного боку, збитків, а з іншої — прибутків. Можна вибрати рішення, що містять менше ризику, але при цьому менше буде і отримуваний прибуток.

Підприємництво завжди пов'язане з невизначеністю економічної кон'юнктури, яка витікає з непостійності попиту-пропозиції на товари, гроші, чинники виробництва, з багатоваріантності сфер вкладення капіталів і різноманітності критеріїв переваги інвестування засобів, з обмеженості знань про області бізнесу і комерції і багатьох інших обставин.

Економічна поведінка підприємця при ринкових відносинах заснована на обраній індивідуальній програмі підприємницької діяльності, що на свій ризик реалізовується, в рамках можливостей, які витікають із законодавчих актів. Кожен учасник ринкових відносин заздалегідь позбавлений наперед відомих, однозначно заданих параметрів, гарантій успіху: забезпеченої частки участі в ринку, доступності до виробничих ресурсів за фіксованими цінами, стійкістю купівельної спроможності грошових одиниць, незмінністю норм і нормативів і інших інструментів економічного управління.

Усунути невизначеність майбутнього в підприємницькій діяльності неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Ризик властивий підприємництву і є невід'ємною частиною його економічного життя. До цих пір ми звертали увагу тільки на об'єктивну сторону підприємницького ризику. Дійсно, ризик пов'язаний з реальними процесами в економіці. Об'єктивність ризику пов'язана з наявністю чинників, існування яких кінець кінцем не залежить від дії підприємців.

За американськими стандартами всі люди діляться на дві категорії: ризикованих і обережніших, що йдуть на ухвалення рішення, тільки з мінімальними шансами на ризик. Для підприємця важливо знати, до якої групи він відноситься, тому для визначення схильності до ризику психологами розроблені різні тести.

Оцінка ризику і вибір рішення багато в чому залежать від людини, що його приймає. Одна і та ж ризикована ситуація характеризується різними підприємцями по-різному, оскільки ризик сприймається суто індивідуально. Немало залежить від того, що візьме верх — передчуття успіху або невдачі. Ризикованих рішень зазвичай уникають підприємці консервативного типу, що не є схильними до інновацій.

Функції підприємницького ризику. Подальший розгляд суті підприємницького ризику пов'язаний із з'ясуванням функцій, які виконує ризик в підприємницькій діяльності. У економічній літературі виділяються

наступні функції ризику: інноваційна, регулятивна, захисна і аналітична.

Інноваційну функцію підприємницький ризик виконує, стимулюючи пошук нетрадиційних рішень проблем, що стоять перед підприємцем. Аналіз зарубіжної літератури показує, що в міжнародній господарській практиці накопичився позитивний досвід інноваційного ризикового господарювання. Більшості фірм, компаній добиваються успіху, стають конкурентоздатними на основі інноваційної економічної діяльності, пов'язаної з ризиком. Ризикові рішення, ризиковий тип господарювання приводять до ефективнішого виробництва, від якого виграють і підприємці, і споживачі, і суспільство в цілому.

Регулятивна функція має суперечливий характер і виступає в двох формах: конструктивною і деструктивною. Ризик підприємця, як правило, орієнтований на отримання значущих результатів нетрадиційними способами. Тим самим він дозволяє долати консерватизм, догматизм, відсталість, психологічні бар'єри, що перешкоджають перспективним нововведенням. У цьому виявляється конструктивна форма регулятивної функції підприємницького ризику.

Щоб зважитися на ризик, підприємець повинен бути упевнений, що можлива помилка не може скомпрометувати ні його справу, ні його імідж. Вірогідність помилки слід розцінювати як невід'ємний атрибут самостійності, а не як наслідок професійної неспроможності. Мається на увазі помилка, яка виявляється такою унаслідок не виправдавшого себе, хоч і розрахованого ризику.

Розглядаючи функції підприємницького ризику, слід ще раз підкреслити, що, не дивлячись на значний потенціал втрат, який несе в собі ризик, він є і джерелом можливого прибутку. Тому основне завдання підприємця не відмова від ризику взагалі, а вибори рішень, пов'язаних з ризиком на основі об'єктивних критеріїв, а саме: до яких меж може діяти підприємець, йдучи на ризик.

Література:

1. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: підруч. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін.; – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
2. Томпсон А.А. / Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов. / А. А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

НИКОЛЕНКО Л.М.  
к.ю.н., професор кафедри господарського,  
цивільного та трудового права  
Маріупольського державного університету

## ПРОЦЕСУАЛЬНІ АСПЕКТИ ПЕРЕГЛЯДУ СПРАВ У ГОСПОДАРСЬКИХ СУДАХ ЗА УЧАСТЮ ІНОЗЕМНИХ ОСІБ

У сучасних умовах розширення міжнародної торговельно-економічної, науково-технічної і культурної співпраці значно зросло число складних суперечок за участю іноземних фізичних або юридичних осіб, що розглядаються вітчизняними судами загальної юрисдикції, господарськими, адміністративними та третейськими судами. Ці спори виникають перш за все у зв'язку з виконанням зовнішньоекономічних контрактів, залученням інвестицій на території України, оскарженням діяльності (бездіяльності) органів державної влади, діяльності господарських товариств, захистом інтелектуальної власності, реалізацією трудових договорів і так далі. Сьогоднішні реалії міжнародного спілкування і співпраці українських громадян, підприємств і організацій настійно вимагають належного законодавчого регулювання приватноправових відносин. У контексті загальної судової реформи, а також процесуальних правовідносин, в Україні, особливе значення має питання правової регламентації господарсько-процесуального статусу іноземних юридичних осіб, іноземців і осіб без громадянства. При виникненні таких суперечливих відносин, одним з важливих питань, які постають у процесі підготовки судового позову, є визначення підсудності спору між сторонами. За загальним правилом ст.124 ГПК України, «господарські суди розглядають справи за участю іноземних підприємств і організацій, якщо місцезнаходження відповідача на території України.» При цьому відповідно до тієї ж статті ГПК України, «господарські суди мають право також розглядати справи за участю іноземних підприємств і організацій, якщо: місцезнаходження філії, представництва, іншого відособленого підрозділу іноземного підприємства є територія України; іноземне підприємство має на території України нерухоме майно, у відношенні якого виникла суперечка. Як бачимо, зазначена норма ГПК України надає право резиденту України, при виникненні суперечки з іноземним контрагентом, подати позов у відповідність із установленою ГПК України підвідомчістю і підсудністю, у випадку якщо на території України розташований відособлений підрозділ контрагента або майно. Нагадаємо, що раніше подача позовних заяв в Арбітражні суди України до іноземних компаній була практично неможливою. Єдиною можливістю для звертання з позовними вимогами до іноземної компанії була передача справи на розгляд Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України (м. Київ) при наявності відповідного застереження в зовнішньоекономічному контракті. Приймаючи до уваги положення статті 76 Закону України «Про міжнародне приватне право», суди можуть приймати до свого провадження і розглядати які-небудь справи з іноземним елементом у випадках: якщо сторони передбачили своєю угодою підсудність справи з іноземним елементом судам України, окрім випадків, передбачених статтею 77 цього Закону; якщо на території України відповідач у

справі має місце мешкання або місцезнаходження, або рухоме або нерухоме майно, на яке може бути звернено стягнення, або знаходиться філія або представництво іноземної юридичної особи – відповідача; у справах про відшкодування шкоди, якщо вона була нанесений на території України; якщо в справі про сплату аліментів або про встановлення батьківства позивач має місце проживання в Україні; якщо в справі про відшкодування шкоди позивач – фізична особа має місце проживання в Україні або юридична особа – відповідач – місцезнаходження в Україні; якщо в справі про спадкування спадкодавець у момент смерті був громадянином України або мав в Україні останнє місце проживання; дія або подія, яка стала підставою для подачі позову, мала місце на території України; якщо в справі про визнання безвісті відсутнім або оголошенні померлим особа мала останнє відоме місце проживання на території України; якщо справа особливою провадження стосується особистого статусу або дієздатності громадянина України; якщо справа проти громадянина України, який за кордоном діє як дипломатичний агент або по іншим підставам має імунітет від місцевої юрисдикції, відповідно до міжнародного договору не може бути збуджено за кордоном; в інших випадках, визначених законом України і міжнародним договором України.

У зв'язку з тим, що положення вказаної норми не зовсім кореспондуються з положеннями Розділу 3 Господарсько – процесуального кодексу України, а саме норми ГПК не містять норм відносно договірної підсудності, то різні суди по різному визначали підсудність господарських справ з іноземним елементом навіть при існуванні угоди між сторонами про визначення підсудності спорів певним судам України. Пунктом 1 Роз'яснень Президії Вищого господарського суду України від 31.05.2002 р. № 04-5/608 «Про деякі питання практики розгляду справ за участю іноземних підприємств і організацій» закріплено, що відповідно до статті 123 ГПК України, іноземні підприємства і організації мають право звертатись до господарських судів згідно зі встановленою підвідомчістю і підсудністю господарських суперечок за захистом своїх порушених або оспорюваних прав та інтересів. Згідно зі змістом статей 4 1, 12 – 17, 123 ГПК для іноземних суб'єктів господарської діяльності передбачений національний режим судового процесу для розгляду справ, підвідомчих господарським судам. Оскільки в ГПК відсутній інститут договірної підсудності, зацікавлена сторона може звернутися до місцевого господарського суду лише відповідно до вимог статей 13 – 16 ГПК про територіальну і виняткову підсудність справ, які підлягають розгляду в першій інстанції. Місцеві господарські суди мають право вирішувати спори і в тих випадках, коли міжнародним договором передбачена можливість укладення письмового пророгаційного договору між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності (угода про договірну підсудність). Обираючи як орган вирішення спору місцевий господарський суд України, сторони пророгаційної угоди повинні дотримуватися вимог міжнародного договору і статті 16 ГПК відносно виняткової компетенції господарських судів України. Отже, в разі не підвідомчості справи в спорі за участю іноземного підприємства або організації господарський суд повинен відмовити в прийнятті позовної заяви на підставі пункту 1 частини першої статті 62 ГПК. Таким чином, Вищий господарський суд України фактично вказав на те, що договірна підсудність судам України може застосовуватися у виняткових випадках: якщо суперечка підсудна і підвідомча судам України згідно з нормами Господарського процесуального кодексу України, а також, якщо можливість укладення договору про підсудність передбачена міжнародним договором. Виходячи із вищевикладеного, господарськими судами при розгляді справ за участю іноземного елемента і визначення підсудності угоди про визначення підсудності не приймалися, а провадження у справі припинялося або взагалі не збуджувалося на підставі п. 1 частини 1 статті 80 або ч. 1 ст. 62 ГПК України. Так, згідно з Постановою Вищого господарського суду України від 27.02.2007 року, припинено провадження у справі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які угодою визначили підсудність суперечок Господарському суду міста Києва, по п. 1 ч.1 ст. 80 ГПК оскільки «розпорядженнями статей 15, 124 ГПК України не передбачене визначення договірної підсудності справ господарським судам». Постановою Вищого господарського суду України від 20 березня 2007 року у справі за позовом української компанії до іноземної, підсудність між якими угодою визначена суду, залишено в силі ухвала суду першої інстанції про відмову в прийнятті позовної заяви на підставі п. 1 ст. 62, оскільки «норми ГПК не містять норм договірної підсудності». Проте Верховний Суд України має іншу думку з питання підсудності справ за участю іноземного елемента. Вказаний висновок можна зробити, проаналізувавши Постанову Верховного Суду України від 17.04.2007 р. у справі № 6/165, а також Постанову Судової палати по господарських справах Верховного Суду України від 22.05.2007 року, якими вказані вище Постанови Вищого господарського суду України були скасовані як незаконні. Верховний Суд, відміняючи Постанову Вищого господарського суду України від 27.02.2007 р., в Постанові від 17.01.2007 р. вказав наступне. «Відповідно до статті 38 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» спори, які виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, іноземними суб'єктами господарської діяльності, в процесі такої діяльності можуть розглядатися судами України, а також за згодою сторін спору, Міжнародним комерційним арбітражним судом і Морською арбітражною комісією при Торговельно-промисловій палаті України та іншими органами вирішення суперечки, якщо це не протиречить законам України, що діють, або передбачено міжнародними договорами України. Статтею 76 Закону України «Про міжнародне приватне право» визначено, що суди можуть приймати до свого виробництва і розглядати які-небудь справи з іноземним елементом, зокрема, у випадку, якщо сторони передбачили своєю угодою підсудність справи з іноземним елементом судам України, окрім випадків, передбачених в статті 77 цього Закону...». Враховуючи вищевикладене, відмова судів в розгляді суперечок за участю іноземного елемента при існуванні угоди про підсудність на підставі того, що норми ГПК України не

містять норм про договірну підсудність, є незаконним, як і відповідні положення вказаних вище Роз'яснень Президії Вищого господарського суду України. Прийняття Верховним Судом України вказаних Постанов, чітке визначення своєї позиції відносно підсудності суперечок з іноземним елементом, поза сумнівом, благотворно відіб'ється на роботі господарських судів. А при визначенні угодою підсудності суперечок суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, за їх бажання розглядати суперечку на території України, такі суб'єкти тепер без сумнівів можуть визначити підсудність не лише міжнародному комерційному арбітражу, розташованому на території України, але і національному суду України.

ПЕРЕПАДЯ Ф.Л.,  
старший викладач кафедри менеджменту  
Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кадрова політика відображає актуальні погляди керівної ланки та організацію роботи персоналу, сучасний соціально-економічний стан підприємства, його роль в народногосподарському комплексі та значним чином обумовлює перспективи розвитку підприємства в довгостроковій перспективі завдяки реалізації визначених завдань кадрового управління.

До поняття «кадрова політика організації» існує декілька основних наукових підходів, кожен із яких характеризує це поняття як невід'ємний елемент організаційної системи, що забезпечує ефективне функціонування соціальної складової менеджменту організації. Кадрова політика як вид організаційної діяльності складається із набору організаційних пріоритетів та цілей в сфері управління людськими ресурсами та розробки довгострокової стратегії кадрового менеджменту. Кадрова політика як філософія діяльності організації відображає сутність самого підприємства, як складового елементу соціального середовища, яке безпосередньо функціонує в визначених умовах господарської діяльності та здійснює активний вплив на умови існування суспільства. Тому кадрова політика промислового підприємства є категорією, що визначає не лише сукупність організаційних поглядів на управління кадровим складом, але й значною мірою відображає сутність самого підприємства та його соціально-економічну роль.[1].

Система кадрового управління являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують роботу керуючих органів управлінської структури, щодо регулювання діяльності виконуючих елементів, на основі розроблених норм, правил та розпоряджень. Об'єктом кадрової політики організації виступає потенціал людських ресурсів, що наділена організація який формується, зберігається та накопичується як наслідок проведення основних заходів кадрового управління. Суб'єктом кадрової політики може виступати як керівний елемент організаційної структури, наділений відповідними повноваженнями, що забезпечують його здатність до здійснення цілеспрямованого впливу в інтересах організації, так і державні органи влади, які забезпечують реалізацію державної політики в соціальній сфері.[2]

Відповідно до прийнятої системи класифікації видів кадрової політики розрізняють основні групи, такі як ступень відкритості процесів кадрового управління та характер динамічності їх протікання. За першою ознакою прийнято виділяти відкриту та закриту кадрову політику, що характеризуються спроможністю факторів зовнішнього середовища здійснювати вплив на сутність основних напрямів та положень кадрового управління. За другою ознакою розрізняють такі види кадрової політики як активна, пасивна, реактивна та превентивна, які обумовлюють динамізм та спрямованість реакції управлінського апарату організації на перешкоди та потенційні загрози, що виникають в сфері реалізації засад кадрового менеджменту.[2]

Основу кадрової політики ПАО «МК «Азовсталь» складають принципи ефективності та соціальної справедливості та головними напрямками роботи із кадровим складом є:

- ефективна організація процесу кадрового планування;
- організація та проведення заходів щодо пошуку, підбору та вибору персоналу згідно із стратегічними цілями організації;
- управління процесами текучості персоналу, планування та розташування кадрів;
- створення постійно діючої системи підготовки і підвищення кваліфікації кадрів;
- проведення атестації персоналу і забезпечення просування по службі;
- створення кадрового резерву;
- чітке визначення принципів, форм і систем стимулювання праці.[4]

Кадрова політика промислового підприємства безпосередньо впливає на ефективність робочого процесу та забезпечує стабільність роботи соціальної сфери.[5] Важливим аспектом ефективності кадрової політики є створення належних умов для професійного розвитку та вдосконалення необхідних якостей персоналу підприємства, що надає змогу якнайкращим чином адаптувати модель управління до мінливих проявів зовнішнього оточення. Саме постійний аналіз та урахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє своєчасно вносити необхідні зміни до основних положень кадрової політики, тому визначення ступенів впливу окремих категорій факторів зовнішнього та внутрішнього середовища є необхідним завданням кадрової служби будь-якого підприємства.

#### Література:

1. Arnold J. Work Psychology. / Arnold J., Robertson I.T., Cooper C.L. - Pitman, London, 1991.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина / Армстронг М.- СПб.: Питер, 2009. - 848 с.
3. Офіційний сайт ПАО «МК «Азовсталь» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://azovstal.metinvestholding.com>
4. Загальнодоступна інформаційна база даних ДКЦПФР про ринок цінних паперів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stockmarket.gov.ua>
5. Щокін Г.В. Теорія кадрової політики. Монографія./ Г.В.Щокін.- Київ:МАУП,1997.-176с.

ПИЛИПЕНКО А.Є.,  
студент IV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТКАЧЕНКО К.І., ас. кафедри  
міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Основою науково-технічного розвитку країни є науково-технічний потенціал, що являє собою сукупність усіх засобів науково-технічної діяльності та її ресурсів. В Україні було створено потужний науково-технічний потенціал, спроможний вирішувати найактуальніші проблеми структурної перебудови економіки, демілітаризації технологій, посилення їх соціальної спрямованості, прискорення НТП, посилення інтенсифікації тощо. На сучасному етапі в країні є об'єктивні умови для втілення в життя активної державної науково-технічної політики. Функціонує потужний потенціал академічної, вузівської і галузевої науки, науково-технічний потенціал багатьох підприємств, зокрема наукомістких виробництв у промисловому комплексі

На сьогодні наукові дослідження в Україні виконуються:

- науковими установами Національної академії наук України (НАНУ) та інших державних галузевих академій - академічний сектор науки;
- науковими та педагогічними закладами освіти - освітянський сектор науки;
- науковими підрозділами відомств, підприємств та організацій різних галузей народного господарства України - галузевий та заводський сектори науки.

Значна кількість українських науковців бере участь у різних науково-організаційних комісіях та радах, які формують державну політику та здійснюють прийняття законодавчих рішень щодо науково-технічної та інноваційної політики держави. Серед них - Рада з питань науки та науково-технічної політики при Президентові України, Комітет з питань науки та освіти Верховної Ради, наукові та експертні ради Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України та інші.

В останні роки в Україні посилюється відтік спеціалістів з науково-технічної сфери. Так у 2010 році у порівнянні з 2006 роком кількість науковців, що бере участь у науково-дослідній роботі, скоротилась на 10711 осіб. Це, в першу чергу, пов'язано з нестабільністю наукових установ і незадовільним станом заробітної плати: позитивні зміни у сфері використання робочого часу (зокрема зменшення вимушеної неповної зайнятості) нівелюються втратами робочого часу з причини відпусток з ініціативи адміністрації. Ситуація загострюється тим, що більша частка внутрішніх поточних витрат на створення науково-технічної продукції припадає саме на оплату праці (44,2% та 15,3% відрахування на соціальні заходи). Також має викликати занепокоєння тенденція до диспропорції у кадровій складовій науково-технічного потенціалу: виходячи зі спеціалізації регіону має викликати занепокоєння динаміка кількості аспірантів та докторантів з економічних наук того ж показника щодо технічних наук

Структура науково-технічних робіт (НТР) за своєю номенклатурою та питомою вагою складових в останні роки практично не відрізняється і в середньому складає:

- науково-дослідні роботи (39,6%);
- проектно-конструкторські і технологічні роботи (35,2%);
- виготовлення дослідних зразків виробів (15,7%);
- науково-технічні послуги (6,5%);
- проектні роботи для будівництва (6,5%).

Щодо обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт за період з 2006-2010 рр., всього у фактичних цінах за цей період загалом було виконано на суму 39115 млн. грн. в тому числі на прикладні дослідження приходиться: 6551,9 млн. грн., на фундаментальні дослідження: 8677,4 млн. грн., розробки: 19385,8 млн. грн., науково-технічні послуги: 4503 млн. грн. При цьому, за цей період тенденція обсягу розробок постійно зростає. Так у 2006 р. сума складала 2741,6 млн. грн., а у 2010р. вона складала вже 5037 млн. грн. Обсяг розробок на сьогоднішній день займає перше місце; найменш в обсязі припадає на науково-технічні послуги

Фінансовий стан більшості виробництв не дозволяє їм впроваджувати нові технології, утримувати висококваліфікованих фахівців. За експертними оцінками через недовикористання сучасних досягнень науки і технологій у виробництві Україна втрачає щорічно 10 млрд. доларів США.

Фінансування технологічних інновацій за 2006-2010 рр. здійснювалося з наступних джерел: власні кошти – 80,4% (від загального обсягу фінансування за ці роки); кошти державного бюджету – 1,5%; кошти іноземних інвесторів – 4%; інші джерела фінансування – 2,5%. При цьому загальна сума витрат за ці роки складає 45000,5 млн. грн., з них найменш приходиться на джерела фінансування державного бюджету, найбільш – з власних коштів.

Сьогодні понад 90% продукції, яка виробляється в Україні, не має сучасного науково-технічного забезпечення, що позначається на конкурентоспроможності і рентабельності більшості вітчизняних товарів.

Україна має конкурентоспроможні технології аерокосмічної галузі, суднобудування, виробництва нових матеріалів, біотехнології, регулювання хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий експортний потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси країни. Але є багато проблем і факторів, які негативно впливають на розвиток технологій в Україні, що заважає нашим товарам бути конкурентоспроможними на світовому ринку.

Через недбале ставлення держави до наукових кадрів втрачається національний інтелектуальний потенціал, а разом з ним і надії щодо швидкого виходу України з економічної кризи та наближення до рівня розвитку промислово розвинених держав.

Для України та інших держав СНД на сьогодні залишаються проблеми, зумовлені спадом темпів економічного розвитку й фінансовою неможливістю надання науці статусу пріоритетної компоненти розвитку суспільства. Тому прийняття заходів з підтримки науки, збереження й розвитку науково-технологічних потенціалів держав як найважливішої умови забезпечення національної безпеки є невідкладним.

Необхідно також відзначити, що динаміка українського експорту суттєво відстає від тих обсягів, які потрібні для виведення економіки зі стану стагнації. Неадекватність експортної діяльності зумовлена в першу чергу низькою конкурентоспроможністю українських товарів та послуг на ринках розвинутих країн. Більше того, відтепер можна говорити не просто про не конкурентоспроможність української економіки, а про наявність так званого системного розриву щодо групи провідних країн, яка виявляється перш за все у несумісності технологій, парадигм управління, низькій сприйнятливості виробництва до нововведень, у структурно-галузевій, інституціональній та культурній несумісності.

Крім того, низька конкурентоспроможність багатьох виробів української промисловості зумовлює зменшення попиту на них на традиційному ринку та посилює сировинний перебік експорту.

Таке становище призводить до проникнення імпортованих споживчих товарів і високотехнологічної продукції на внутрішній ринок України й веде до атрофії науково-технічних досліджень і переробних галузей вітчизняної промисловості.

Оцінюючи прогноз розвитку перспективних технологій в Україні, доцільно враховувати два аспекти.

По-перше, необхідність розвитку взаємодії з європейськими структурами, насамперед в реалізації програм міждержавного, регіонального масштабу з урахуванням досвіду та міжнародного впливу такої організації, як UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Формами такої взаємодії може бути координація з боку UNIDO співпраці країн щодо виконання цих програм.

Важливим також є законодавче та нормативне забезпечення з боку України міжнародного науково-технічного співробітництва.

Другий аспект проблеми стосується внутрішнього вдосконалення організації та фінансування науково-технологічної сфери України.

Головними завданнями тут мають стати:

- підвищення ролі держави в здійсненні процесів реформування науково-технологічної системи при переході на інноваційну модель розвитку економіки;
- вдосконалення механізму фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності шляхом оптимального використання державних та недержавних коштів при створенні новітніх технологій, матеріальне стимулювання творчої праці науковців на рівні розвинених держав;
- законодавчий та нормативний захист інтелектуальної власності, створеної науковцями України;
- широке впровадження перспективних організаційних науково-технологічних структур типу технопарків та бізнес-інкубаторів з відповідними пільгами на етапі їх становлення.

Отже, слід зазначити, що Україна має всі складові для широкого залучення національного науково-технічного потенціалу до міжнародних науково-технічних зв'язків. Досить розвинутими є радіоелектронна, ракетно-космічна, авіаційна, танкова, суднобудівна та інші підгалузі машинобудування. Одним із найперспективніших напрямків зовнішньоекономічної діяльності України є участь в великих міжнародних науково-технічних програмах.

Література:

1. Наукова та інноваційна діяльність (1990 – 2010 рр.): [Електронний ресурс] // Режим доступу до звіту <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Л.І. Федулова. – Київ: «Либідь», 2006. – 480с.

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Реалії сьогодення свідчать про те, що регіони та інші локальні утворення перетворюються на самостійних гравців світового ринку. Окремі регіони певних держав, що володіють не тільки потужною ресурсною базою, а й ефективною системою управління, гідно представляють свої країни на міжнародному рівні. Однак на сьогодні далеко не кожен регіон України має необхідну ресурсну базу та ефективну управлінську структуру і, як наслідок, такий регіон може характеризуватись низькою конкурентоспроможністю навіть порівняно з сусідніми регіонами, не кажучи вже про міжнародний рівень

Саме тому актуальності набуває проблематика регіональної конкурентоспроможності як здатності регіону розвивати та захищати свої конкурентні переваги. Використання конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки країни на зовнішніх ринках.

Проблема формування конкурентоспроможності економіки регіону активно обговорюється і висвітлюється в літературі, зокрема, в роботах Б.М.Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, М.В. Жука, М.А.Хвесика та інших науковців, котрі зробили значний внесок у формування регіональної політики[3].

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[5].

Створення Державного агентства України з інвестицій та інновацій з регіональними філіалами свідчить про визнання проблеми конкурентоспроможності регіонів на загальнодержавному рівні. Водночас на сьогодні недостатньо вивченими залишаються механізми впливу різних чинників на розвиток регіонів. Тому актуальним питанням сьогодні є формування та удосконалення механізмів, що дадуть змогу запобігти негативній динаміці розвитку регіонів та підвищити їх конкурентоспроможність[1].

До чинників, які не сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності регіонів України, в першу чергу, слід віднести:

- наявність структурних диспропорцій та деформацій на регіональному рівні;
- загострення міжрегіонального відчуження внаслідок політичної регіоналізації та відмінностей геополітичної орієнтації населення;
- наявність регіональної асиметрії у системі міжбюджетних відносин;
- значна диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку та якістю життя людей;
- недосконалість стратегічного менеджменту та програмування соціально-економічного розвитку на регіональному та місцевому рівнях;
- недосконала стратегія залучення іноземних інвестицій як невід'ємного складника стратегії соціально-економічного розвитку регіону;
- недосконале співробітництво між підприємствами та науково-дослідними установами, міжнародне наукове співробітництво[4].

Конкурентоздатність регіону залежить від здатності впроваджувати інновації, модернізувати виробничі й технологічні процеси, пристосовуючись до мінливих умов навколишнього середовища. Як показує досвід країн з перехідною економікою саме на регіональному рівні управління, поряд з загальнонаціональними капіталомісткими інноваційними програмами і проектами, реально формується інноваційна інфраструктура, забезпечуються можливості та мотивації для інноваційної діяльності підприємств[3].

Таким чином, саме комплексний підхід до підтримки різних стадій інноваційного процесу є найбільш ефективним. Але, нажаль, незважаючи на значну кількість нормативних актів у сфері інноваційної діяльності,

спроби по її стимулюванню й інвестуванню на сучасний момент не принесли значних результатів, тому що на практиці багато з них залишаються декларативними. Тому основним джерелом фінансування інноваційних проектів залишаються власні кошти підприємства, що має, скоріше, негативні наслідки, чим позитивні. Важливими особливостями нововведень більшості підприємств, що опираються на власні кошти, залишаються їх відносно скромні масштаби. Інвестиції у вигляді коштів банків й інших фінансових інститутів характеризуються досить незначними розмірами, тому що для банків істотно стримуючим фактором є високий ризик неповернення кредитів. Разом з тим для багатьох промислових підприємств рівень реальної процентної ставки по кредитах залишається більшим у порівнянні з рівнем рентабельності інноваційних проектів[2]

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;
- 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;
- 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

Набуття регіоном висококонкурентоспроможного статусу на світовому рівні повинно починатися з підвищення рівня конкурентоздатності в межах національної економіки. Тому, у сучасних умовах вирішення проблеми посилення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону потребує радикальних структурних зрушень в економіці, які передбачають організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності господарських систем із обов'язковим урахуванням удосконалення інституційного середовища.

#### Література:

1. Шамрай Юрій. Інновації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки: сучасний підхід / Ю. Шамрай // Проблеми теорії та практики управління. - 2009. - № 2. - С. 67-74.
2. Ізюмська В.А. Державна підтримка розвитку інноваційних процесів на державному та регіональному рівнях // Економіка та держава. – 2007. – № 10. – С. 78–79.
3. Бойчук, І.В. Васюник, Ю.Ю. Верланов, П.С. Качур. - К. : Міленіум, 2003. - 134 с.
4. Продіус О.І. забезпечення конкурентоспроможності економіки регіонів в сучасних умовах господарювання // Економічний простір.-2008.-№19.-С.65-70
5. Шегда А.В. Взаємозв'язок економічного зростання та конкурентоспроможності // Економіка і управління. Науковий журнал. – 2008. – № 14. – С. 5-9.

РАДЧЕНКО Г.,  
студентка II курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТКАЧЕНКО К.І., ас. кафедри  
міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

#### СУЧАСНИЙ СТАН МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного і промислового

розвитку країни. І хоча наразі важливість цього сектору для України є меншою, порівняно із розвиненими країнами, із моменту проголошення незалежності України машинобудування було й залишається провідною галуззю економіки країни

На даний час багатогалузевий машинобудівний комплекс – це 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.

Машинобудівний комплекс України охоплює понад 20 спеціалізованих галузей, тобто практично всі галузі машинобудування (крім годинникової). Він служить основою важкої індустрії й відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства. У сучасних умовах машинобудуванню належить винятково важлива роль у прискоренні науково-технічного прогресу. Випускаючи засоби праці для різних галузей господарства, машинобудування забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва. Це трудомістка галузь промисловості і разом з тим належить до металомістких галузей.

Однією з особливостей сектору машинобудування є висока залежність від міжнародної торгівлі. Машинобудівна продукція України експортується до 80 країн світу, з яких найбільшими імпортерами є Росія, Німеччина, Туркменістан, Індія, Китай, Іран (близько 70% загального експорту). Але співвідношення експорт/імпорт має тенденцію до зниження, оскільки імпорт зростає швидшими темпами за експорт. Відбувається це, головним чином, через зростання інвестиційного попиту українських підприємств, необхідність імпорту комплектувальних внаслідок особливостей технологічного циклу, успадкованого від радянських часів, та активізацію споживчого попиту домогосподарств.

У цілому, на країни СНД у 2010 р. припадало 18% всього імпорту продукції машинобудування. Росія, на яку припадає 15% сукупного імпорту машин та обладнання, залишається одним із великих постачальників. Однак у загальній структурі імпорту переважають види машин, які призначені для насичення потреб споживачів.

Перевищення темпу приросту виробництва продукції машинобудування над аналогічним показником у промисловості до кризи 2008 року в цілому було наслідком сприятливої кон'юнктури внутрішнього і зовнішніх ринків, й, відповідно, зростання попиту на нові машини й устаткування. Це забезпечувалося інвестиційною діяльністю вітчизняних та іноземних підприємств (здебільшого з країн СНД), спрямованою на модернізацію основних засобів (транспорт, будівництво, добувна промисловість). До того ж, відбувалося зростання доходів населення та збільшення кредитування реального сектору. Зростання виробництва у секторі відбувалося одночасно зі скороченням зайнятості та підвищенням заробітної плати, хоча остання була й залишається нижчою, ніж у середньому в промисловості.

Що стосується експорту продукції машинобудування, то його частка у сукупному обсязі експорту України зростала. Серед номенклатури експорту переважають: механічне обладнання, машини та механізми для різних галузей економіки, транспортні засоби, прилади. Традиційними ринками збуту продукції українських машинобудівних підприємств залишаються країни СНД, чия частка у 2009 р. становила 60% від сукупного експорту продукції машинобудування, а також країни, що активно розвиваються індустріально (Китай, Індія, Іран). Ці країни, зокрема Росія (на яку припадає 42% усього українського експорту продукції машинобудування), суттєво збільшили попит на готові види машинобудівної продукції в період економічного зростання.

У розвинених країнах існує дуже обмежений попит на українську продукцію. Разом з тим в останні роки Україні вдалося збільшити частку експорту продукції з вищою доданою вартістю в європейські країни. Наприклад, Україна експортує обладнання з електричним звуковим або візуальним сигналом (Кіпр, Словаччина, Австрія, Великобританія); запчастини, аксесуари для апаратури аудіо-та відеозапису (Угорщина, Австрія); судна, човни та інші плавзасоби (Голландія, Кіпр).

Продукція українських машинобудівників в цілому, за винятком окремих видів товарів, неконкурентоспроможна як на світовому ринку, так і на внутрішньому ринку. Це зумовлено багатьма чинниками. Один з них - скорочення витрат на науково-конструкторські роботи, що призвело до зниження якості продукції, гальмування процесу її оновлення, втрати завойованих раніше ринкових позицій.

Недостатність сучасного обладнання дуже гальмує розвиток сектору. Ступінь зносу основних засобів у середньому в секторі за даними Держкомстату становить 68,4% незважаючи на деяке пожвавлення інвестиційної активності. Дуже повільно вирішуються проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі, подальшої зміни структури товарного виробництва та розвитку наукомісткого машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції.

Ефективне реформування підприємств машинобудівної галузі України неможливе без масштабних інвестицій, оскільки вони є найважливішим фактором економічного зростання й відновлення, що забезпечує модернізацію діючих виробництв, створення і впровадження новітньої техніки й технологій, сучасних систем організації та управління економічними процесами.

Отже, в Україні склалися прекрасні умови для розвитку машинобудівного комплексу, але через відсутність матеріальної бази країна не здатна повністю реалізувати свій потенціал. Це пов'язано з тим, що всі розвинені країни світу давно перейшли на безвідходне і маловідходне виробництва, чого Україні не може

зробити знову ж таки через відсутність фінансів. Але, незважаючи на це уряд України, приділяє не мало уваги проблемам машинобудування. Сучасна стратегія державної промислової політики України передбачає збільшення темпів випуску наукоємної продукції високого рівня, освоєння нових конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості та ефективності виробництва з орієнтацією на потреби внутрішнього ринку та збільшення експортного потенціалу.

САЗОНОВА М.С.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
МІТЮШКІНА Х.С., ст. викл.  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

Металургійний комплекс є базовою галуззю національної економіки України, що дає змогу виконати важливі народногосподарські плани. Він забезпечує майже 34 % експорту в Україну, задоволення потреби всіх галузей народного господарства України в металопродукції як основному конструкційному матеріалі, зайнятість населення [1].

Сьогодні проблеми металургійної галузі багато в чому обумовлені тим, що підприємства не здійснювали необхідних інвестицій у модернізацію виробництва, тому під час скорочення ринків, їх продукція стала просто неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках за ціновим фактором. Ще рік тому вироблялося 43 млн. тон сталі на старих доменних печах і 80% йшло на експорт[3]. На той час кон'юнктура на світових ринках була сприятливою - підприємства отримували прибуток, але не модернізували засоби виробництва. На сьогодні разом із обвалом світових ринків зменшився і попит і ціни на продукцію металургійної галузі, держава готова витратити грошові ресурси з бюджету на її підтримку, тоді як спочатку необхідно було створювати сприятливі умови для модернізації підприємств, щоб знизити енергоспоживання металургійних підприємств, та відповідно знизити частку енергетичних ресурсів в структурі собівартості продукції, держава продовжує стимулювати конкурентоспроможність металургійних підприємств за рахунок надання пільг у вартості енергоресурсів.

В нашій країні чавун та сталь виготовляється так, як в Європі 40-50 років тому, хоча одиниця сучасного обладнання здатна замінити три одиниці застарілого (рис. 1). При цьому проблеми металургійної галузі намагаються вирішити за рахунок інших галузей, тим самим поглиблюючи проблему, оскільки галузь не зможе конкурувати завжди за рахунок дешевих ресурсів, в той час як в основних країнах-конкурентах здійснюється модернізація обладнання, підвищується продуктивність праці [2].

З огляду на такий стан, необхідно вжити ряд заходів, які сприятимуть вдосконаленню виробництва продукції металургійного комплексу, а відповідно збалансуванню категорій «ціна» - «якість», що сприятиме виходу на зовнішні ринки конкурентоспроможної продукції.

Серед таких заходів можна назвати наступні.

1. Впровадження передових технологій в металургійному комплексі України, що дозволить зменшити споживання природного газу на 4,6 млрд. м<sup>3</sup>. Мова йде, перш за все, про відмову від мартенівського виробництва сталі, яке в наш час збереглося тільки в Україні (40,2 % від загального обсягу виробництва сталі), Росії (22,1 %), Узбекистані (29,4 %) і Індії (2,6 %). Відмова від мартенівського способу виробництва сталі на користь електрометалургійного, дозволить скоротити щорічні витрати природного газу з 2 до 0,12 млрд. м<sup>3</sup>.

2. Впровадження на місцях безперервного лиття заготовок, що зумовлено необхідністю зниження витрат енергоресурсів. Існуючі технології передбачають розігрів вже готових злитків для послідувочої їх прокатки, а це потребує додаткових витрат енергоресурсів на розігрів. Зокрема, впровадження безперервного розливу дозволить скоротити річні витрати природного газу з 1,22 до 0,62 млрд. м<sup>3</sup>.

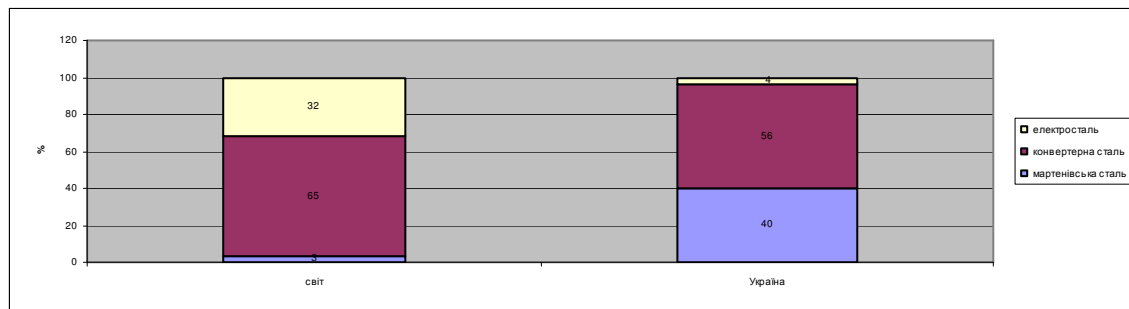


Рис. 1 Співвідношення використовуваних технологій сталеваріння в Україні та світі, %

3. Заходи з енерго- та ресурсозбереження підприємствами металургійного комплексу передбачають будівництво установок для пиловугільного палива (ПВП), машин безперервного лиття заготовок (МБЛЗ), будівництво і модернізацію конвертерних цехів, вивід мартенівських печей, застосування листових

станів, повітророзподільних установок нового покоління (КМР) і іншого енергозберігаючого обладнання.

Отже підвищення конкурентоспроможності металургійної галузі України тісно пов'язано зі зростанням швидкості інноваційних змін та змінами у процесах конкуренції: переваги отримують ті металургійні підприємства, які можуть досягти успіху не тільки на ринку продукту, але і на ринках капіталу, матеріальних ресурсів і інформації. Металургійним підприємствам України потрібно з постачальників низько технологічних і сировинних товарів на світовий ринок перетворитися на постачальників готової продукції. Для збільшення рівня попиту на науково-технічні розробки потрібно звернути увагу на інноваційний розвиток металургійного комплексу, оновити застарілу матеріально-технічну базу більшості металургійних підприємств, розробити програми сприяння новим технологіям, тому що фізичний і моральний знос основних фондів підприємств вже досягає понад 60-70%.

Література:

1. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію розвитку гірничо-металургійного комплексу України до 2010 року» від 17 жовтня 1995 р. N 385/95-ВР
2. Панченко В. Г. Механізми і інструменти подолання кризи в промисловому комплексі України [Електронний ресурс] / В. Г. Панченко - Режим доступу до ресурсу: <http://www.uspishnaukraina.com.ua/uk/news/1197.html>
3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): навч. посіб.: [за ред. І. Ю. Сіваченка]. - К.: ЦНЛ, 2003. - 186 с.

СЕМЕНИХИН Г.В. ,  
управляющий отделением в городе Мариуполь  
Донецкой торгово-промышленной палаты

#### РОЛЬ ОТДЕЛЕНИЯ В ГОРОДЕ МАРИУПОЛЬ ДОНЕЦКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ И МАРИУПОЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

Мировое сообщество характеризуется стремительным развитием научного и технологического прогресса, поэтому экономическое и социальное развитие Украины немислимо без новейших знаний и перспективных проектов. В настоящее время качество высшего образования, темпы развития научной мысли, промышленные, информационные технологии и инновации рассматриваются, как важнейшие направления повышения эффективности общественного производства. Их развитие предполагает участие торгово-промышленных палат и других бизнес - ассоциаций в информационных и образовательных процессах. В этой связи, партнерство торгово-промышленных палат и высших учебных заведений (ВУЗов) является необходимым фактором, стимулирующим внедрение управленческих и технологических инноваций в сферу производства.

Миссия Донецкой торгово-промышленной палаты заключается в повышении конкурентоспособности отечественного предпринимательства, что напрямую связано с внедрением инноваций в сферу бизнеса и повышением образовательного уровня персонала предприятий.

20-летняя история Мариупольского государственного университета (МГУ) является ярким примером следования стратегии формирования конкурентоспособного общества. Высокое качество преподавания, международное признание, богатый научный потенциал и замечательные традиции гарантируют, не только блестящее образование, но культурное и духовное воспитание молодого поколения. Об этом свидетельствуют профессиональные успехи выпускников университета в самых разных отраслях экономики и культурной сфере общества. Мариупольский государственный университет заслуженно считается центром духовного возрождения греков Приазовья. Ему характерен многолетний опыт дружеских связей и сотрудничества с ведущими учеными и политическими деятелями, не только Украины, Греции, Кипра, Италии, Польши, но и целого ряда других государств.

Обзор пути, пройденного Мариупольским государственным университетом, свидетельствует о высоком профессионализме и целеустремленности ректора МГУ, доктора политических наук, профессора, члена – корреспондента Национальной академии педагогических наук Константина Балабанова.

Краткий экскурс в историю университета констатирует: в 2004 году подписана Великая Хартия университетов (Италия); в 2005 году ректор Мариупольского государственного университета Константин Балабанов вошел в состав совета директоров Европейской организации публичного права, в университете создано официальное представительство этой организации. В 2006 году на базе университета открыто Почетное консульство Республики Кипр в Мариуполе, а также Центр информации Европейской комиссии в Украине. С 2008 по 2010 годы открыты: Институт украинско-греческой дружбы и эллинических исследований; Международный образовательный центр по окружающей среде; Представительство Союза «Данте Алигьери» (Италия). Мариупольский государственный университет стал первым из украинских ВУЗов, который установил партнерские отношения с университетом и колледжем города Цицикар (КНР), подписав соответствующее соглашение. На базе университета были открыты Китайский культурный центр, Израильский культурный центр и Центр польской культуры.

О высокой гражданской ответственности и стремлении ВУЗа оказать позитивное влияние на процессы в предпринимательской среде региона, свидетельствует его сотрудничество с институтом торговых палат. Начиная с 1998 года, заключен ряд соглашений с Греческой торговой палатой, с 2000 года Мариупольский государственный университет является членом Донецкой торгово-промышленной палаты и торгово-промышленной палаты Украины.

Сотрудничество отделения в городе Мариуполь Донецкой торгово-промышленной палаты с Мариупольским государственным университетом заключается в совместной подготовке научно-практических конференций, обучении студентов. Студентам – практикантам создаются необходимые условия для прохождения преддипломной, ознакомительной практики и выполнения дипломных проектов. Квалифицированные сотрудники отделения обучают студентов практическим навыкам работы в системе торгово-промышленных палат и частном бизнесе. Ежегодно на базе Мариупольского отделения Донецкой ТПП проходят практику около десятка студентов.

Достоинны высокой оценки и диссертационные работы молодых ученых Мариупольского государственного университета. Они отличаются актуальностью тем и глубиной исследований, отражают международный характер бизнеса и его связи, как с мировой экономикой, так и национальной политикой. Результаты диссертационных исследований и теоретических выкладок используются в работе отделения в г. Мариуполь Донецкой торгово-промышленной палаты при оказании консультационных услуг, содействии иностранным фирмам в поиске деловых партнеров в Украине, продвижении отечественных товаров и услуг на зарубежные рынки, информационном обслуживании предпринимателей по вопросам внешнеэкономической деятельности. Такое сотрудничество способствует повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, инвестиционной привлекательности региона и деловой активности бизнеса.

Многолетний опыт сотрудничества показывает, что Донецкая торгово-промышленная палата и Мариупольский государственный университет обладают эффективными инструментами влияния на экономические и социальные процессы, протекающие в обществе. Объединив их в совместных проектах, можно достичь более весомых результатов.

Безусловно, инновационная экономика нуждается в серьезном, системном подходе, развитой инфраструктуре и поддержке государства. Опыт Европейских стран и США показывает, что именно университеты становятся наиболее значимыми центрами постиндустриальной экономики, не только обеспечения страны молодыми специалистами и осуществления научных разработок. Их основная ценность заключается в рождении передовых идей и проектов. Роль торгово-промышленной палаты – формирование спроса на инновации.

СТОЛЯР К.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А., к.е.н., доцент  
кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Конкуренція є важливим атрибутом ринкової економіки. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції.

Конкуренцеспроможність національної економіки як одна з базових економічних категорій є предметом численних фахових та публічних дискусій, часто фігурує в науковій літературі як характеристика спроможності країни вижити та розвинути в «агресивному середовищі» світової економіки. У широкому розумінні конкурентоспроможність сприймається як здатність господарства забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникати тих обмежень, що зумовлюються зовнішньоекономічною сферою, і як здатність країни самовідтворювати поліпшення своїх світо господарських зв'язків [2].

Необхідність адаптації країни до світових глобалізаційних процесів потребує визначення конкурентних переваг країни та бар'єрів для її економічного прогресу. Одним із підходів, що дозволяє отримати зважену характеристику національної економіки у світовій системі координат, є використання показників її конкурентоспроможності.

Україна займає 89-е місце в рейтингу глобальної конкурентоспроможності за 2010-2011 рр. із загальним балом 3,9 (з 139 країн світу, що увійшли до цього рейтингу). Україна залишилася позаду таких країн, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Словацька Республіка, Російська Федерація та Казахстан, демонструючи значне відставання від середньосвітового індексу(4,18). Минулого року Україна посідала 82 місце з індексом 4,0 серед 133 країн світу.

Групу країн-лідерів очолює Швейцарія, Швеція, Сінгапур (3), США (4), Німеччина (5), Японія (6), Фінляндія (7), Нідерланди (8), Данія (9). Цьогорічний рейтинг доводить, як і раніше, що країни-лідери з високим рівнем конкурентоспроможності мають високорозвинуті економіки, що віддзеркалюється у добробуті країни [3].

Загальний бал конкурентоспроможності національної економіки включає 12 складових, які представлені у Таблиці 1, за 2009-2011рр.

Таблиця 1

**Результат України у розрізі складових Індексу глобальної конкурентоспроможності (2009-2011рр.)**

Складові індексу глобальної конкурентоспроможності	Рейтинг України 2010-2011 (з 139 країн світу)	Рейтинг України 2009-2010 (з 133 країн світу)	Зміна позиції України у порівнянні з минулим роком
1 група: Інститути	134↓	120	-14
2 група: Інфраструктура	68	78	+10
3 група: Макроекономічна стабільність	132↓	106	-26
4 група: Охорона здоров'я та початкова освіта	66	68	+2
5 група: Вища та професійна освіта	46	46	0
6 група: Ефективність товарних ринків	129↓	109	-20
7 група: Ефективність ринку праці	54↓	49	-5
8 група: Розвиненість фінансового ринку	119↓	106	-13
9 група: Технологічна готовність	83↓	80	-3
10 група: Обсяг ринку	38↓	29	-9
11 група: Конкурентоспроможність бізнесу	100↓	91	-9
12 група: Інновативність	63↓	62	-1

Такий регрес є наслідком погіршення позицій України за 9 з 12 складових Індексу глобальної конкурентоспроможності.

Цього року традиційно ситуація з інституційним розвитком України була визнана ключовою проблемою. За цим компонентом Україна погіршила свій минулорічний результат (120 місце з 133 країн) ще на 14 позицій, опинившись майже наприкінці рейтингу.

Погіршення макроекономічної ситуації стало одним із чинників, що суттєво погіршив позицію України у рейтингу (погіршення на 26 позицій). За фактором "Макроекономічна стабільність" Україна посіла 132 позицію (106 у 2009-2010рр.), що є другим найгіршим її результатом серед 12 складових Індексу глобальної конкурентоспроможності.

Не є оптимістичною ситуація і на фінансових ринках України (119 місце, 106 – у 2009-2010рр.). Результати за складовими групи "Розвиненість фінансового ринку" є низькими: надійність банківської системи (138 місце – найнижчий показник серед країн у рейтингу).

Основними напрямками щодо підвищення рівня конкурентоспроможності національної конкурентоспроможності мають бути заходи спрямовані на підвищення ефективності товарних ринків, за якими Україна посідає лише 129 місце (109 – у 2009-2010рр.).

Проте Україні вдалося зберегти такі конкурентні переваги, як високоосвічене населення, гнучкий та ефективний ринок праці, перспективний за обсягами внутрішній ринок. Перелік конкурентних переваг економіки України охоплює лише 16 позицій (23 позиції у 2009-2010рр.)[1].

Основна причина слабого прогресу України - відсутність помітних зсувів у найбільш пріоритетних і одночасно менш розвинених сферах глобальної конкурентоспроможності. Відповідно до рекомендацій торішнього звіту основні реформи повинні бути проведені для удосконалення, перш за все, області базових вимог конкурентоспроможності, що відповідає поточній стадії розвитку країни.

Література:

1. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009-2010 опубліковано Фондом "Ефективне Управління" у співробітництві з Всесвітнім Економічним Форумом [Електронний ресурс] <http://www.feg.org.ua/ua/article/14.html>
2. Шнипко О.С. Міжнародна конкурентоспроможність країни: поняття, основні складові і джерела /О.С. Шнипко // Економіка і прогнозування.- 2002. - №1. - С.110-116.
3. The Global Competitiveness Report 2009-2011 / World Economic Forum. –[Електронний ресурс] <http://www.weforum.org>

ТИТОВА А.М.,  
студентка II курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
ТКАЧЕНКО К.І.,  
асистент кафедри міжнародної економіки  
Маріупольського державного університету

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Сучасна українська інфляція пов'язана не лише з падінням купівельної спроможності грошей в

результаті зростання цін, але і з загальним несприятливим станом економічного розвитку країни. Вона обумовлена суперечностями процесу виробництва, породженими різними факторами у сфері виробництва і реалізації, а також грошового обігу та кредиту.

З набуттям Україною своєї незалежності розпочався і стрімке зростання інфляції, темпи якої весь час змінювалися.

Найбільш високі темпи інфляції в Україні припадають на 1993 р., коли ціни зросли за рік у 102,6 раз при середньомісячній інфляції 47,1%. Інфляція 1991-1993рр., була зумовлена незадовільною структурою виробництва, його низькою ефективністю, падінням темпів росту, а потім і абсолютних обсягів виробництва, нарощуванням дефіциту державного бюджету із зменшенням надходження доходів та збереженням на попередньому рівні або зростанні державних витрат. Зростаючий попит і витрати виробництва є чинниками інфляції в Україні.

Також причиною інфляційних процесів 1991-1993 рр. були зовнішні чинники, зокрема різке зростання цін на енергоносії, з 1991 по 1994 рр. ціни на нафту виросли в 146 тис. разів, на газ - в 64,2 тис. рази. Внутрішні українські ціни на вугілля за цей період виросли в 90,7 тис. разів. Україна вступила на шлях гіперінфляції.

Протягом 2000-го року Україна демонструвала високу динаміку зростання економіки, тому і ціни росли швидше, ніж в інших країнах. Але високі темпи інфляції в Україні не супроводжувалися стрімким зростанням показників продуктивності праці. І в результаті українська економіка поступово втрачала свою конкурентоспроможність.

У 2005 р. темпи інфляції в Україні знизилися, споживчі товари подорожчали на 12% (у 2004 р. приріст цін становив 45,2%). Її темпи виявилися в два рази менше від запланованих. Почалося швидке зміцнення гривні, мали місце монетарні методи цінового регулювання. Але причини інфляції навряд чи можна пояснити виключно монетарною політикою. До не монетарним причин інфляції можна віднести низький рівень конкуренції в економіці, нерентабельне споживання матеріалів, енергії, робочої сили.

Українська економіка характеризується високим ступенем відкритості, а національна валюта фактично прив'язана до долара, тому економіка країни в значній мірі піддається ризикам, пов'язаним із ситуацією в глобальній економіці. Гривня з її прив'язкою до долара США часто слабшає відносно валют країн - основних торгових партнерів, що підвищує інфляційний тиск на економіку Україну. Згідно з розрахунками МВФ курс гривні після різкої девальвації в 1998-1999 роках (внаслідок масштабної номінальної девальвації гривні) коливався приблизно на одному рівні в 2000-2003 роках, а потім почав стрімко зміцнюватися унаслідок надзвичайно високих темпів інфляції в Україні. У результаті, незважаючи на прив'язку номінального курсу гривні до долара, що слабшає американського долара, реальне її зміцнення в 2000-2007 роках склало близько 27%, що свідчить про значну втрату конкурентоспроможності української економіки.

На тлі інфляційних очікувань, подорожчання кредитних ресурсів і уповільнення зростання економіки країни може зрости потреба в додатковому фінансуванні держбюджету, що призведе до подорожчання вартості фінансування для уряду.

Серед зовнішніх факторів, які впливають на інфляцію в Україні виняток становив лише металургійний сектор завдяки надзвичайно сприятливій зовнішньоекономічній кон'юнктури. Зокрема, частка експорту чорних металів у загальному експорті неухильно зростала (з 30% у 2001 році до 40% у 2008 році). Крім того, зростання експорту пояснювався лише стрімким збільшенням цін (в першу чергу на метали), в той час як фізичні обсяги експорту неухильно знижувалися: у 2005-2007 роках фізичний обсяг експорту знизився в середньому на 5% на рік, а ціна експорту виросла на 21%.

Уповільнення темпів зростання експорту і одночасний різке зростання імпорту, зниження конкурентоспроможності українських товарів, попит споживчого кредитування, жорстка прив'язка гривні до долара призвели до значного погіршення торговельного балансу. У 2007 році українська економіка опинилася у глибокій рецесії.

Серед негативних факторів впливу в кінці 2007р. - початку 2008р. слід зазначити істотне збільшення цін виробників, що призвело до підвищення цін на споживчому ринку.

Окремим чинником, який прискорив інфляційну динаміку і посилив негативний вплив збільшення світових цін на внутрішні інфляційні процеси, стало значне збільшення споживчого кредитування протягом останніх кількох років.

Ці фактори визначили динаміку споживчих цін у перші 5 місяців 2008 р. Починаючи з червня, зростання цін сповільнилося більш ніж в 2 рази в порівнянні з відповідним періодом 2007 р. Уповільнення зростання цін у даний період сприяло і отримання рекордно високого врожаю зернових.

У цілому в останні місяці 2008 р., у тому числі в грудні, інфляційні процеси посилювались через вплив фінансової кризи: високі негативні інфляційні очікування населення на тлі девальваційних процесів; уповільнення темпів збільшення депозитів фізичних осіб, їх скорочення в жовтні - грудні (вперше, починаючи з 2004 р.). У той же час, стримування інфляції в цей період, серед іншого, сприяло зниження внутрішніх цін на пшеницю. У цілому за підсумками 2008 р. індекс споживчих цін в Україні становив 122,3%, в т.ч. у грудні - 102,1%.

Інфляція в Україні в 2010 році склала 9,1%, а середньорічний показник інфляції склав - 9,4%. При цьому уряд прогнозує уповільнення інфляції до 8,9%. (рис. 1) [4]. За оцінками ж Міжнародного валютного фонду, інфляція збільшиться до 10,2%.



Рис. 1 Індекс економічної свободи України у 2010 році

Аналіз основних складових зведеного Індексу економічної свободи свідчить, що найбільш провальними були дії української влади в таких питаннях, як:

- інвестиції, де розрив між середньосвітовим значенням і індексом України становив 29,0 в.п. через обтяжливу бюрократію і правил, які стримують надходження інвестицій, заборона на володіння землею іноземними інвесторами;
- регуляторна політика (оцінюється ступінь свободи процедур, пов'язаних з відкриттям, закриттям підприємств, і його функціонуванням у відповідності до вимог законодавства країни), де розрив між середньосвітовим значенням і індексом України становив 25,7 в.п.;
- втручання уряду (оцінюється ступінь навантаження на бюджет витрат уряду, частину державного сектора і втручання уряду в політику приватних підприємств), де розрив між середньосвітовим значенням і індексом України становив 23,9 п.п.;
- фінансова політика (оцінюється ступінь розвитку фінансової системи та органів регулювання), де розрив між середньосвітовим значенням і індексом України становив 18,5 в.п.;
- корупція (оцінюється ступінь поширення корупції), де розрив між середньосвітовим значенням і індексом України становив 15,5 п.п.;
- право власності (оцінюється ступінь захищеності прав власності), де розрив між середньосвітовим значенням і індексом України становив 13,8 п.п.;
- монетарна політика (оцінюються заходи, спрямовані на підтримку цінової стабільності в країні), де розрив між середньосвітовим значенням і індексом України становив 9,4 в.п. з-за високої інфляції (у середньому 20,7% за період 2006-2008 рр.); адміністративне регулювання цін (встановлення мінімальних цін на товари і послуги), через що спотворюється внутрішнє ціноутворення.

Макроекономічні фактори високої інфляції в Україні - м'яка монетарна політика, жорстка прив'язка гривні до долара, а також безвідповідальна і популістська фіскальна політика. По-друге, різке зростання світових цін на сировину та енергоносії починаючи також стимулювали зростання споживчих цін.

Важливим чинником високої інфляції в Україні є надзвичайно висока неефективність української економіки - всепроникна корупція, яка створює перешкоди для вільної конкуренції, гнітюча динаміка показників продуктивності, слабкість антимонопольного законодавства і так далі. У результаті відсутності планової економіки і високого рівня корупції ринкові механізми працюють неефективно, що призводить до монополізації, а отже, і до невиправданого завищення цін.

Для України висока інфляція набагато більш небезпечна, ніж незначне уповільнення економічного зростання. Лише низький і стабільний рівень інфляції підтримує макроекономічну стабільність і дозволяє країні, бізнесу здійснювати позики на внутрішньому ринку замість кредитів в іноземній валюті на міжнародних ринках капіталу. Разом з тим нездатність стримувати інфляційний тиск є ризиком для макроекономічної стабільності і середньострокових перспектив зростання.

За оцінками міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings, Україна посідає друге місце в групі країн, що розвиваються, які найбільш вразливі до інфляційних шоків.

Отже, хоча високий рівень інфляції в Україні зумовлений і об'єктивними зовнішніми факторами, перш за все - загальносвітовими тенденціями до стрімкого підвищення цін на продукти харчування та енергоносії, потрібно визнати, що головними чинниками зростання інфляції є внутрішні чинники.

Література:

1. Геєць В. Про політику економічного зростання в Україні / В. Геєць // Банківська справа. – 2007. – №



2. – С. 3–8.

2. Ковальчук Т. Основні чинники та фактори інфляції в Україні / Т. Ковальчук, Г. Коваль // Фінанси України. – 1998. - № 10. – С. 14-17, 22-32.

3. Найдюнов В.С. Інфляція і антиінфляційна політика в Україні / В.С. Найдюнов. - К.: Експерт-Про, 2007. - 60с.

4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України; ред. О. Г. Осауленко. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УЛЬЯНЧЕНКО В.А.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
Маріупольського державного університету

## МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних ринкових умовах глобалізаційні процеси та економічна криза актуалізують необхідність розробки та впровадження нових підходів до ведення ринкової діяльності, формування нової парадигми маркетингу. Стратегічне маркетингове планування стає необхідним для підприємства, що діє в умовах глобалізації та має складне конкурентне оточення.

За визначенням Ф.Котлера, маркетингова стратегія – це логічна схема маркетингових заходів, за допомогою яких підприємство сподівається виконати свої маркетингові завдання. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і рівня витрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія має уточнити сегменти ринку, на яких підприємство планує зосередити свої зусилля. Стратегічне маркетингове планування стає необхідним для сучасного підприємства, що діє в умовах глобалізації, має складне конкурентне оточення та зазнає сильного конкурентного впливу. Менеджери підприємства мають розуміти взаємозв'язки зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на спроможність підприємства отримати прибуток від продажів та намагатися приймати раціональні ділові рішення незалежно від інтуїції та досвіду. Для ефективного управління комерційною діяльністю підприємства, орієнтованого на ринок, в умовах глобалізації необхідна чітка організаційна структура, налагоджені функціональні зв'язки й оптимізовані інформаційні потоки, навчений персонал, об'єднаний в команду.

Визначимо стратегічний маркетинг як процес управління ринковою діяльністю підприємства, що полягає в аналізі маркетингового середовища, визначенні ринкових цілей в рамках бачення підприємства, формування маркетингової стратегії. Ринкова стратегія включає стратегію зростання, стратегію охоплення ринку та конкурентну стратегію. Найчастіше у маркетингу ринкову стратегію розглядають у сукупності із товарно-ринковою стратегією, яка включає ще й рішення щодо асортиментної (портфельної) стратегії та нових продуктів, а також стратегію позиціонування.

Ринкові перетворення в Україні зумовлюють зміни в системі управління підприємствами, адекватні зовнішньому конкурентному середовищу. Конкуреноспроможність (КСП) підприємства як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованою на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання наявних і створення нових конкурентних переваг. Стратегія КСП власне й відіграє роль сполучної ланки між вимогами зовнішнього і внутрішнього середовищ, наявністю ресурсів, а також конкурентними перевагами підприємства. У системі стратегій КСП підприємств виділяють стратегії вищого рівня – загальні (корпоративну та бізнес-стратегію) та стратегії нижчого рівня – функціональні (технологічну, виробничу, маркетингову, фінансову, стратегію досліджень і розвитку, організаційну та стратегію людських ресурсів тощо).

Функціональні стратегії стосуються внутрішніх факторів впливу, які може контролювати керівництво компанії, зокрема це – виробництво, маркетинг, фінанси, інвестиції, дослідження, розвиток й інші функціональні сфери, що, на відміну від зовнішніх факторів, не підлягають такому контролю. Саме від особливостей взаємозв'язку контрольованих та неконтрольованих факторів залежить успішність корпоративної та бізнес-стратегій. При цьому “функціональні стратегії необхідно формувати так, щоб досягалась послідовність між різними частинами бізнесу.

Стратегічне маркетингове планування є невід'ємною частиною ефективного розвитку та органічної взаємодії підприємства з глобальним ринковим середовищем. Стратегічний маркетинг передбачає систематичний та безперервний аналіз потреб та запитів основних груп споживачів, розробку та виробництво товару (надання послуги), що дозволить підприємству обслуговувати обрані групи або сегменти більш ефективно, ніж конкуренти. При досягненні цих цілей з огляду на зовнішньоекономічну діяльність, підприємство забезпечує собі стійку конкурентну перевагу на міжнародному рівні.

Проблема входження українських підприємств у сферу зовнішньоекономічної діяльності є новою для вітчизняної економічної науки. Важливим моментом висвітлення цього питання є незаперечні відмінності українських та західних ринкових умов, їх певна специфіка. Предмет стратегічного маркетингу для українських підприємств в умовах глобалізації залишається недостатньо розробленим та вимагає додаткового вивчення цілого комплексу питань, пов'язаних з використанням маркетингових інструментів.

Корпоративна стратегія – це результат функціональних, вона може бути досягнена лише шляхом їх інтеграції. Тобто корпоративна стратегія – є одночасно і об'єднуючим механізмом, і кінцевим результатом цього процесу". Та діє і зворотний зв'язок, адже відносна важливість різних функціональних сфер відмінна у різних фірм і залежить від сформованих стратегій вищих рівнів.

Література:

1. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. / А.С.Філіпенко–К., 2007.
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / Котлер Ф. Пер. с англ. – М., СПб., –К.: Изд. дом «Вильямс», 1999

ФІГЕРОА М.Р.,  
студент ОКР «Магістр»  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
Маріупольського державного університету

## МОТИВАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

Роль туризму у світовій системі господарства є вагомою. Можна з впевненістю сказати, що характерною рисою кінця ХХ - початку ХХІ ст. є бурхливий розвиток туризму, який по своїй економічній віддачі вийшов на провідні позиції у світовій економіці. Так, якщо у 1950 році туристичні подорожі здійснили 25 млн осіб, то більш ніж за півсторіччя їх кількість збільшилась у 30 разів і, за даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), досягла у 2007 році - 903 млн осіб.

У багатьох країнах прибутки від обслуговування туристів становлять основну частину надходжень. За результатами 2005 року, туристична галузь утворила 10,7 % світового внутрішнього продукту і поглинула біля 11 % витрат споживачів. Наприклад, в Іспанії частка прибутків від іноземного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів і послуг складає 35 %, на Кіпрі та в Панамі - понад 50 %, на Гаїті - більш як 70 %. У 2003 році США від реалізації туристичних послуг іноземним громадянам отримали 58 млрд дол., Франція і Італія - по 27 млрд дол., Іспанія - 25 млрд дол.

Річні надходження від світової туристичної галузі становлять 500 млрд дол. США. Тому для багатьох країн на сьогодні однією з головних задач є розвиток реакційно-туристичної сфери. Для прикладу Туреччина, зосередивши зусилля на розвитку цієї галузі отримала несподіваний результат: вже через 10 років доходи цієї країни від туризму зросли з 7 до 200 млн дол., тобто більше, ніж в 25 разів.

За таких умов Україна теж повинна використати всілякі можливості, з метою зростання її частки у наведених даних. Україна має значний туристичний потенціал, оскільки вона розташована в центрі Європи на перехресті транспортних шляхів та має для поступального розвитку своєї рекреаційної сфери сприятливі природно-кліматичні умови, значний історико-культурний потенціал, необхідні людські та матеріальні ресурси. Туристична галузь економіки - це саме та галузь, яка заслуговує в Україні на більшу увагу для розвитку.

Оскільки, саме за рахунок цього існує реальна можливість забезпечити значний внесок в економіку держави у вигляді підвищення зайнятості населення, збільшення надходжень від зовнішньоекономічної діяльності та поповнення державного і місцевих бюджетів через салату податків. Унікальні ландшафти, чудові краєвиди, національні парки, заповідники та заказники, мінеральні й термальні води, грязьові джерела створюють усі передумови для формування в Україні високорозвиненого, індустріального, розрахованого навіть на найбільш вибагливих та заможних людей туристичного комплексу. На сьогодні від 48 % до 67 % обсягів туристичної діяльності в Україні забезпечують підприємства АР Крим, м. Києва та Одеської області. Однак такі регіони, як Карпати, Полісся, окремі райони Лісостепу, Степу, Причорноморсько-Азовського узбережжя і Криму, в перспективі також можуть стати великими, з розвинутою інфраструктурою, туристичними комплексами не лише загальноєвропейського, а й світового значення.

За рівнем розвитку рекреаційно-туристичних послуг наша держава значно відстає від більшості європейських країн. Такий стан не є нормальним і потребує активізації процесів щодо створення в нашій державі потужної рекреаційної індустрії, яка спроможна задовольняти різноманітні рекреаційні потреби як мешканців України так і іноземних туристів. У вирішенні зазначених проблем особливе значення може відіграти оптимальне проведення планової роботи, використання фінансових інструментів, щодо сприяння розвитку галузі на рівні держави та окремих регіонів, а також - мотиваційних механізмів стимулювання високопродуктивної праці - на рівні підприємств.

Особливо актуальними питання розвитку туризму є в сучасних умовах - за умов економічної кризи. Як показує світовий досвід, індустрія туризму може розвиватись і в період економічних криз, оскільки витрати на створення одного робочого місця тут в 20 разів менші ніж у промисловості, а оборотність інвестованого капіталу - у 4,2 рази вища, ніж в інших галузях господарства. Прикладом можуть бути економіки таких країн, як Аргентина, Бразилія, Мексика, Єгипет, Туніс, Перу та інші.

Рекреаційне обслуговування в Україні активізується у 80-х роках минулого століття. До того часу

основна частина туристів і відпочиваючих здійснювала тури в межах України. Міжнародний туризм був розвинутий, порівняно з наявним потенціалом, дуже слабо. Лише невелика частина співгромадян могла відвідати зарубіжні країни. Так, існували суттєві бюрократичні перешкоди, мав місце невеликий відсоток відносно забезпечених людей та значна частка людей відносилась до категорії «невїздних».

В свою чергу, зарубіжні туристи також обмежувались у своїх правах. Значна частина міст та територій України були заборонені, або потребували спеціального дозволу для в'їзду іноземців. Це обмежувало розвиток міжнародного туризму. Основними центрами міжнародного туризму вважались - Київ, Південний берег Криму, Львів, Одеса, Харків та деякі інші міста.

У першій половині 1980-х років особливо швидко почала зростати кількість баз відпочинку, туристичних закладів, оздоровчих таборів для дітей. Протягом 10 років розвиток мережі туристичних закладів перевищив два рази. На початку розбудови економічної самостійності в Україні особливого розвитку набуває «комерційний» туризм. Сьогодні особливо активно розвивається соціальний туризм, який ставить за мету змістовне оздоровлення та відпочинок широких кіл населення за доступними цінами. Його розвитком займається значна кількість структур, об'єднань, підприємств та організацій різних форм власності та відомчого підпорядкування.

Як зазначалось, сьогодні розвиток туристичної індустрії відбувається на фоні розвитку глобалізації у світовій економіці. Глобалізацію у туризмі розглядають у широкому та у вузькому значенні. У широкому значенні глобалізація, ототожнюється з діяльністю, яка має міжнародний характер. Це проявляється у стиранні кордонів та перешкод для подорожування у цілому світі, здійснення діяльності туристичними підприємствами без прив'язки до конкретної країни.

На ринку подорожей все більше представлено попит туристів, які подорожують по всьому світу, і підприємствами та організаціями, що діють у багатьох країнах. В останні роки міжнародний туристичний рух перетворюється на масове явище. У туристичній галузі чітко спостерігаються прояви глобалізації. Сьогодні в туризмі розповсюдженими стають не лише об'єднання підприємств на засадах об'єднання капіталу, але і об'єднання підприємств на засадах реалізації спільних інтересів та спільних цілей. До найбільш поширених видів кооперування в міжнародному туризмі належать кооперації, стратегічні альянси та франчайзинг [3, с. 44].

Крім того у туризмі розглядають процеси глобалізації у вузькому значенні, як одну із чотирьох стратегій закордонної експансії туристичних підприємств. Така класифікація базується на ознаках: гомогенізація, тобто - орієнтація на спільні риси закордонних ринків, та гетерогенізація, як орієнтація на відмінності різних закордонних ринків. Зазначені процеси означають, що в основу діяльності на зарубіжних ринках покладаються не відмінності цих ринків, а їх спільні риси. В результаті створюються гомогенні інтегровані структури та продукти з високим ступенем стандартизації.

Процеси глобалізації на державному рівні передбачають формування рекреаційно-туристичного комплексу, а також повинні передбачатись державні заходи щодо його розвитку. Так, формування відбувається згідно з функціонально-цільовим критерієм: комплексний характер виробництва рекреаційного продукту та спільна мета виробничої діяльності, а також сприяння підвищенню якості продукту і оптимізації витрат сприяють створенню виробничих комплексів відповідного профілю. Крім того, функціонування такого комплексу в межах встановлених норм та правил природокористування та ресурсозбереження, забруднення навколишнього природного середовища обумовлює цю сферу господарювання як ресурсного та екологічно сумісного, що відповідає принципам екологічної безпеки соціально-економічного розвитку. Крім того, досягається можливість координації управління ефективністю використання ресурсів, загальною стратегією розвитку та забезпечення комплексної ефективності. Зміна соціально-економічних умов господарювання у зв'язку із переходом до ринкових відносин та підвищення ролі туризму в структурі національної економіки та економіки окремих регіонів зумовлюють необхідність удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування рекреаційно-туристичних комплексів, зокрема формування сучасних інтегрованих форм їх організації.

В умовах ринку при широкому залученні приватного капіталу можливе створення корпорацій рекреаційних підприємств [4, с. 6-7], які дозволяють розвивати рекреаційну діяльність, забезпечуючи структурну незалежність будь-якого рекреаційного підприємства. Разом із цим існує потреба створення спеціалізованих асоціацій (туризму, санаторного лікування та ін.), а також впровадження кластерних моделей організації туристичної діяльності. Такі сучасні організаційні форми інтеграції підприємств здатні здійснювати збалансований розвиток індустрії туризму та відпочинку, а також інфраструктури рекреації, забезпечуючи свій внесок у вирішення економічних регіональних проблем. Головна мета створення кластерів у туризмі - підвищення конкурентоспроможності продукції чи послуг членів кластера на ринках різних рівнів [5]. Як один із прикладів використання кластерної моделі організації регіональних туристичних кластерів, можна назвати м. Вознесенськ Миколаївської області. З метою розвитку туризму та зміцнення економічного потенціалу це місто у 2004 році стало ініціатором створення малими містами півдня України туристичного кластера Південне туристичне кільце», в межах якого відбулось об'єднання 10 міст-партнерів: м. Вознесенськ, м. Первомайськ, м. Нова Одеса Миколаївської обл., м. Гола Пристань, м. Цюрупинськ Херсонської обл., м. Южне, м. Білгород-Дністровський, м. Ізмаїл, м. Іллічівськ Одеської області, м. Алупка АР Крим [6].

Таким чином, державне сприяння та регулювання розвитку туристичної галузі на різних рівнях повинно спрямовуватись на підвищення мотивації як окремих підприємців, підприємств, організацій та їх об'єднань, а також окремих працівників, і створення сприятливих умов для розвитку туризму, формування конкурентних переваг окремих підприємств. Як відомо, конкурентні переваги з'являються тоді, коли підприємство виконує необхідні дії з меншими витратами, або застосовує оригінальні способи дії, що створюють нецінову споживчу цінність. Конкурентні переваги у видах діяльності є наслідком ефективності операційної діяльності і конкурентної стратегії, визначаючи економічність і результативність підприємства в цілому.

Комплексна система туристичного обслуговування повинна передбачати такі групи заходів: забезпечення основних видів послуг з приймання та розміщення туристів, тобто і будівництво готелів, кемпінгів, турбаз, мотелів, підприємств харчування, транспортних підприємств; організація показу визначних місць, розвиток музейних експозицій; забезпечення додаткових видів обслуговування туристів у вільний час; організація господарського обслуговування, створення базових підприємств харчування, комунально-побутового обслуговування, транспорту, інженерне забезпечення підприємств туристичного комплексу, будівництво житла для персоналу, організація закладів з підготовки кадрів, сприяння росту заробітної плати та інших видів матеріального і нематеріального стимулювання працівників.

В якості конкурентних переваг в туристичній сфері повинні розглядатись та діяльність підприємств повинна спрямовуватись на забезпечення високої якості послуг, майстерності і досвіду працівників, формуванню сприятливого контакту з клієнтами, орієнтація на споживача, його запити і побажання, ефективна реклама і сприятливі умови продажу послуг, забезпечення додаткових послуг, вигідне місцезнаходження, територіальне поєднання природних умов, рекреаційних і бальнеологічних ресурсів, тощо. Виконання зазначених завдань зумовить прискорений розвиток туристичного комплексу України, зробить його конкурентоспроможним, життєздатним та самоокупним, створить сприятливий клімат для споживача та зацікавленість для інвесторів. А це, в свою чергу, сприятиме зростанню авторитету України на світовому ринку туристичних послуг, зміцненню економіки країни, наповненню державного бюджету, створенню потужної туристичної галузі, зростанню добробуту українських громадян, збереженню історико-культурної спадщини та піднесенню духовного потенціалу суспільства.

Отже, становлення вітчизняного ринку туристичних послуг є досить важливим не тільки для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, окремих регіонів, але і держави. Оскільки виникає можливість зростання прибутків усіх підприємств які приймають участь у формуванні туристичного продукту, зростають надходження до місцевих та державного бюджетів, зростають доходи та зайнятість працівників, забезпечується зростання економічних та соціальних показників, культурного рівня населення загалом.

Література:

1. Указ Президента України «Про основні напрямки розвитку туризму в Україні до 2010 року».
2. Гайдук А.Б. Франчайзинг у міжнародному туризмі в умовах глобалізації / А.Б. Гайдук // Науковий вісник КНТЕУ. - Чернівці: Книги - XXI, 2008. - Вип. III. Економічні науки. - С. 229-237.
3. Сторонянська І.З. Еволюційна концепція міжрегіональних інтеграційних процесів /І.З. Сторонянська // Економіка і право. - 2007. - № 2 (81). - С. 42-46.
4. Казачковська Г.В. Підвищення ефективності функціонування міського рекреаційно-курортного та туристичного господарства України: автореф. дис... канд. екон. наук/Г.В. Казачковська. - Донецьк, 2003. - 15 с.
5. Прочан А.О. Використання кластерних технологій в туризмі: [Електронний ресурс] / А.О. Прочан. –Режим доступу: //hth://www.rusnauka.com NPM\_2006/Ekonomiks.doc.htm.
6. Про хід виконання міської Програми розвитку туризму в м. Вознесеньку на 2003–2010 рр.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //hth://www.voznesensk.net/files.

ЧЕРНЯКОВА О.Ю.,  
студентка ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Менеджмент організацій  
та адміністрування»  
Маріупольського державного університету

#### РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЙ ТОВ "АЗОВІНТУР"

Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні характеризуються високим динамізмом, активізацією структурних зрушень на користь сфери послуг, загостренням конкурентної боротьби. Набувають ознак комплексності, взаємодоповнюваності та взаємопричинності процеси у зовнішньому середовищі. Ці явища обумовлюють необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління, стрижнем якого є стратегія розвитку підприємства.

Зарубіжний і вітчизняний досвід вирішення проблеми розвитку підприємств дозволяє виділити набір базових стратегій. Разом з тим система стратегій конкретного підприємства характеризується певними

особливостями, оскільки вона об'єктивно визначається своєрідністю впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства та його власним ресурсним потенціалом, специфічністю реакції господарських суб'єктів на сигнали ринку. Науково-методичні рекомендації обґрунтування стратегій розвитку підприємств повинні розглядатися і через призму їх галузевої адаптації.

В умовах трансформаційних змін недостатньо досліджена проблема формування стратегії розвитку підприємств галузей (підгалузей) сфери послуг. До цього господарського сегмента належить туристична галузь, яка розглядається здебільшого як перспективна з точки зору прибутковості й динамічності розвитку.

Маркетингова стратегія визначає спосіб досягнення поставлених цілей і завдань маркетингу. Сучасна типологія маркетингової стратегії включає різноманітні варіанти.

Стратегія зростання означає використання всіх явних і прихованих можливостей туристичної фірми для збільшення обсягу продаж туристичних послуг за кордоном. Наведемо деякі рекомендації щодо розробки маркетингової стратегії для окремих туристичних фірм:

- інтенсивно розробляти сильні та позитивні сторони туристичного продукту, приділяти увагу його унікальності;

- усувати наявні недоліки в прийомі й обслуговуванні іноземних туристів;

- особливо інтенсивно використовувати сприятливі умови, що виникають на ринках закордонних країн, для реалізації туристичного продукту;

- вести активний пошук нових сегментів закордонного туристичного ринку;

- сконцентрувати зусилля на спеціалізації туристичного продукту.

Розроблена стратегія маркетингу повинна бути поетапно втілена в конкретних діях, для чого необхідно мати ефективні засоби їхньої реалізації. Для кожної позиції, яка увійшла в ці плани, потрібні конкретні засоби, що забезпечили б досягнення поставлених завдань. Іншими словами, для туристичної фірми настає етап маркетингової технології і маркетингового процесу, в якому використовуються основні чотири засоби.

Засоби реалізації маркетингу:

- туристичний продукт, його споживчі властивості;

- зовнішньо-торгівельні ціни, вартісні показники туристичного продукту;

- закордонна партнерська сітка ( канали просування та канали продажу).

При розробці стратегічних і поточних планів важливо спиратися не тільки на аналіз закордонних туристичних ринків, а й на наявність сприятливих внутрішніх факторів. Так, наприклад, при сприятливій кон'юктурі закордонного туристичного ринку можна різко збільшити плани прийому іноземних туристів до України.

Але якщо ці плани не будуть підкріплені відповідними матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами в Україні, тоді вони виявляться нереальними і призведуть до негативного ефекту - дискредитації туристичної фірми через незадовільне обслуговування іноземних туристів.

І навпаки, іноді ми вважаємо, що якщо в нас є десь готель, будинок відпочинку, пансіонат, то нам буде досить легко одержати необхідну кількість іноземних туристів, з огляду на те, що попит на закордонному туристичному ринку в даний момент не може забезпечити завантаження цих підприємств.

Звідси випливає, що головний принцип стратегії і планування маркетингу складається в тісному зв'язку потенціалу закордонного туристичного попиту з нашими реальними внутрішніми можливостями, зокрема з наявністю матеріально-технічних, фінансових і кадрових ресурсів, формальних і неформальних зв'язків у сфері міжнародного туризму, організаційно-правовим положенням туристичної фірми та ін.

Усі ці питання враховуються в планах і програмах підтримки маркетингової стратегії. До них належать також плани впровадження нових технологій, модернізації й автоматизації виробничих процесів, заходів для підбору, розміщення, навчання і стимулювання кадрів тощо.

Отже, формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність п'яти взаємозалежних процесів: стратегічний аналіз ринкової ситуації; визначення цілей маркетингу; вибір оптимальної маркетингової стратегії; розробка маркетингового плану, спрямованого на ефективну реалізацію стратегії; оцінка й контроль результатів. Всі процеси послідовно впливають один на одного. Але існує й зворотній вплив, тобто можливість внесення змін у цільові орієнтири маркетингу, або у механізм реалізації стратегії, можливість доробки результатів, або перегляд і розробка нової маркетингової стратегії. Тому при формуванні стратегії важливе місце має моніторинг ходу її реалізації, метою якого є дослідження ефективності вибору, впровадження і реалізація маркетингової стратегії.

Література:

1. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: підруч. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін.; – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
2. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва / П. Р. Пуцентейло. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Томпсон А.А. / Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов. / А. А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

## ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В ДОНЕЦКОМ РЕГИОНЕ

В современных условиях роль рынка труда в экономике каждой страны чрезвычайно велика. Рыночные отношения на рынке труда проявляются через предложение и спрос на труд определенной квалификации и численность работников, обладающих трудовыми навыками. Внедрение рыночных отношений в экономику Украины породило проблему, характерную для большинства развитых стран – безработицу.

Безработица (unemployment) – наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроится вообще. Теоретически безработными считаются те, кто, пребывая в трудоспособном возрасте, не имеет работы, хотя в большинстве случаев статистика учитывает только людей, получающих пособие по безработице. Во время экономического спада безработица была постоянной головной болью промышленно развитых стран на протяжении последних 200 лет. Решение проблемы безработицы путем государственного вмешательства, предложенное Дж. М. Кейнсом в 1930-х гг., казалось, имело успех в послевоенный период; однако с тех пор кейнсианство утратило свою теоретическую и практическую привлекательность во многом благодаря тому, что правительства стали рассматривать в качестве приоритетной задачи контроль над инфляцией и начали сомневаться в своих способностях контролировать безработицу в долгосрочном плане. В 1980-х гг. безработица снова стала проблемой большинства западных стран, а взгляды экономистов на возможные ее решения разошлись как никогда.

Донецкий регион – один из самых развитых в стране территориально-производственных комплексов с преобладающей специализацией добывающих отраслей и тяжелой промышленности, значительными природными ресурсами. Численность населения региона составляет 6,8 млн. человек или 14,8% населения Украины [1]. Уровень занятости в регионе составляет около 57%, что выше среднеукраинского показателя. Большая часть трудовых ресурсов занята в промышленности. Отраслевая структура занятости Донецкой области представлена в таблице 1[2].

Таблица 1

### Отраслевая структура занятости трудоспособного населения Донецкой области (данные на 01.03 каждого года), тыс. человек

Отрасль экономики	2010	%	2011	%
С/Х	41036	3,5	37171	3,2
Промышленность	505371	43,7	492977	43,0
Строительство	38459	3,3	41197	3,6
Торговля и услуги	71920	6,2	76901	6,7
HoReCa	7334	0,6	7351	0,6
Транспорт и связь	99392	8,6	100989	8,8
Финансовая деятельность	21071	1,8	21444	1,9
Недвижимость	58113	5,0	62587	5,5
Госуправление	49037	4,2	46098	4,0
Образование	123664	10,7	120443	10,5
Здоровье и соцпомощь	112315	9,7	111641	9,7
Культура и спорт	29738	2,6	28283	2,5

В 2010 год услугами Донецкой городской службы занятости воспользовались 18,5 тыс. незанятых граждан, в том числе 10,7 тыс. женщин, 10 тыс. молодежь в возрасте до 35 лет. По состоянию на 1 января 2011 года численность незанятых граждан, состоящих на учете в городском центре занятости, составила 4 тыс. человек, в том числе служащие - 2,8 тыс., лица рабочих профессий – 1 тыс., лица без профессий – 0,2 тыс. [3].

За 2010 год Донецким городским центром занятости трудоустроено 7,8 тыс. человек из числа незанятого населения. По направлению службы занятости в 2010 году 2,5 тыс. человек проходили профессиональное обучение. В оплачиваемых общественных работах, организованных службой, приняли участие 3,1 тыс. человек. Активными мерами содействия занятости охвачено 13,4 тысячи человек или 72,4 % от общего количества незанятых граждан.

По состоянию на 01.01.2011 года потребность предприятий, учреждений и организаций в работниках составила 665 человек, в том числе служащих – 231, рабочих профессий - 375, для лиц без профессии – 59 человек. За 2010 год составлено 7,9 тыс. трудовых договоров и на 01.01.2011 действует 23,5 тыс. трудовых договоров. В 2011 году услугами Донецкой городской службы занятости воспользовались более 13,2 тысяч незанятых граждан, - сообщает официальный сайт городского головы[3].

По состоянию на 1 октября численность незанятых граждан, состоящих на учете в Донецком городском центре занятости, составила 3,9 тыс. человек, в том числе служащие - 2,7 тыс., лица рабочих профессий – 1

тыс., лица без профессий – 200 человек. В 2011 году Донецким городским центром занятости трудоустроено 6 тысяч 200 человек из числа незанятого населения. Уровень трудоустройства составил 45 %.

По направлению службы занятости в 2011 году 2 тысячи 100 человек проходили профессиональное обучение, что на 11 % больше чем в 2010 году. В оплачиваемых общественных работах, организованных службой занятости, приняли участие 2 тысячи 600 человек, что на 30% больше чем за аналогичный период 2010 года[3].

Численность зарегистрированных вакансий в 2011 году составила 13 тысяч, которые поступили от 2 тысяч 870 предприятий.

Уровень безработицы по городу Донецку на 01.10.2011 года составил 0,6 %.

На протяжении II квартала 2011 года на рынке труда Донецкой области наблюдается позитивная динамика по снижению численности незанятых граждан, находящихся на учете в службе занятости, и роста количества вакансий.

Как сообщили в пресс-службе областного центра занятости, по состоянию на 1 июля текущего года на учете в центрах занятости области находилось 33,8 тыс. граждан, что на 7,5% меньше, чем по состоянию на 1 мая 2011 года. Количество вакансий на 1 июня текущего года составило 5,6 тысяч, что на 34,4% больше, чем на 1 мая 2011 года.

На 1 августа 2011 года на учете в центрах занятости Донецкой области находились 32,2 тыс. незанятых граждан. Среди них 21,6 тыс. чел. составляли женщины; 14,4 тыс. – молодежь. Статус безработного имели 30,8 тыс. чел., из которых 21,7 тыс. - получали пособие по безработице; проходили профессиональное обучение - 1546 чел. Нагрузка на одно свободное рабочее место – вакансию составила 6 человек. На 1 августа 2011 года количество вакансий составило около 5,6 тыс., в том числе: для рабочих – 3,1 тыс., для служащих – 1,8 тыс. и 712 - вакансии для лиц, которые не имеют специальной подготовки [3]. Самыми популярными профессиями, которые сегодня имеют спрос, являются профессии высококвалифицированных рабочих, – слесарей, токарей, электрогазосварщиков, водителей, проходчиков, горняков, продавцов и других представителей рабочих профессий. Существует спрос на специалистов с высоким уровнем квалификации, врачей, бухгалтеров, с соответствующим опытом работы.

Численность граждан, трудоустроенных по направлению службы занятости в январе - июле 2011 года, составляла 32663, в том числе за счет предоставления дотаций работодателям – 574 чел.; проходили профессиональную подготовку по 525 профессиям 10059 безработных; в оплачиваемых общественных работах приняли участие 18277 чел.

Острота проблем безработицы порождается рядом причин: объем благ, не произведенных сегодня, нельзя компенсировать в будущем; необходимость дополнительных средств для обеспечения безработных; рост безработицы ведет к сокращению спроса на товары и услуги на внутреннем рынке; обострение политической ситуации в стране, регионе; рост безработицы может привести к росту преступлений. Для решения проблем занятости необходимо осуществление демографической политики, которая включала бы комплекс эффективных социально-экономических мероприятий.

Литература:

1. Черниченко Г.А. Региональная экономика: [учебное пособие] / Г.А. Черниченко, О.А. Чижикова, К.С. Митюшкина. – Мариуполь: МДУ, 2010. – 170 с.
2. Зволинский А. Прикладной метод регулирования занятости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nam.kiev.ua/engine/print.php?newsid=3806&news\\_page=1](http://www.nam.kiev.ua/engine/print.php?newsid=3806&news_page=1)
3. Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ШОСТАК М.,  
студент ОКР «Спеціаліст»  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
БАЛАБАНОВА Н.В., к.н. з держ. упр.,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Мариупольського державного університету

## РОЛЬ МАШИНОБУДУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Машинобудування — важлива галузь промисловості розвинутих країн світу. Воно значною мірою визначає не лише галузеву структуру промисловості, а й її розміщення. Рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного, і насамперед промислового розвитку країни.

Велике значення машинобудування в народногосподарському комплексі визначається тим, що воно виробляє знаряддя праці як для галузей, що виготовляють засоби виробництва (робочі машини і апарати, верстати, технологічне і силове устаткування, контрольно-вимірні прилади, технічні засоби автоматики тощо), так і для галузей, які виробляють предмети споживання (машини для сільського господарства, технологічне устаткування для легкої і харчової промисловості і т. п.), а також самі предмети споживання (легкові автомобілі, побутову техніку, телевізори, радіоприймачі, відеотехніку, годинники тощо). Крім того,

машинобудування виробляє різноманітне устаткування для будівництва, транспорту, зв'язку, торгівлі, спеціалізації для невикористаних галузей, а також продукцію оборонного призначення.

Машинобудівний комплекс має тісні прямі і зворотні зв'язки з іншими галузевими комплексами (металургійним, хімічним, одержуючи від них енергію, сировину і матеріали та постачаючи їм машини). Тому він відіграє значну роль у формуванні інтегральних (загальних) територіально-виробничих комплексів і економічних районів.

У цілому розвиток і розміщення машинобудування України супроводжується сукупністю таких загальних проблем його територіальної організації:

- ♦ недостатньо ефективна галузева й організаційна структура машинобудування, яка характеризується недостатнім розвитком наукомістких галузей, переважанням у структурі виробництва універсальних підприємств з високою матеріаломісткістю виробництва;

- ♦ відсутність комплексного розвитку машинобудування в багатьох машинобудівних центрах і регіонах;

- ♦ територіальна несумісність підприємств ряду галузей;

- ♦ недостатній розвиток внутрішньорегіональної виробничої кооперації, що призводить до виникнення надмірно дальніх зустрічних та інших неефективних територіально – виробничих зв'язків.

Галузь машинобудування України представлена металургійним, шахтним, підіймно-транспортним, енергетичним, судно-, авіа-, автомобілебудуванням, виробництвом машин для хімічної та нафтохімічної, легкої, харчової промисловості, сільськогосподарським машинобудуванням, виробництвом інструментів та верстатів, машин і обладнання для збройних сил.

Машинобудування України об'єднує 11267 підприємств, з яких 146 - великих, 1834 - середніх та 9287 - малих з виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів і апаратури, тощо. У машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів і майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22% кількості найманих працівників [2].

Концептуальні засади промислової політики України визначають провідну роль і місце промисловості в забезпеченні найважливіших інтересів держави. На практиці це знаходить вираження у через основні економічні показники. Так, питома вага промислової продукції в загальному обсягу виробництва складала в 2000 р. близько 47%, у 2009 -35% . А питома вага валової доданої вартості збільшилась відповідно з 31 до 32%.

Якщо розглянути галузі промисловості, на які припадає більше 10% в структурі загального виробництва (табл.1), то можна дійти висновку про зниження темпів зростання виробництва протягом останніх років.

Таблиця 1

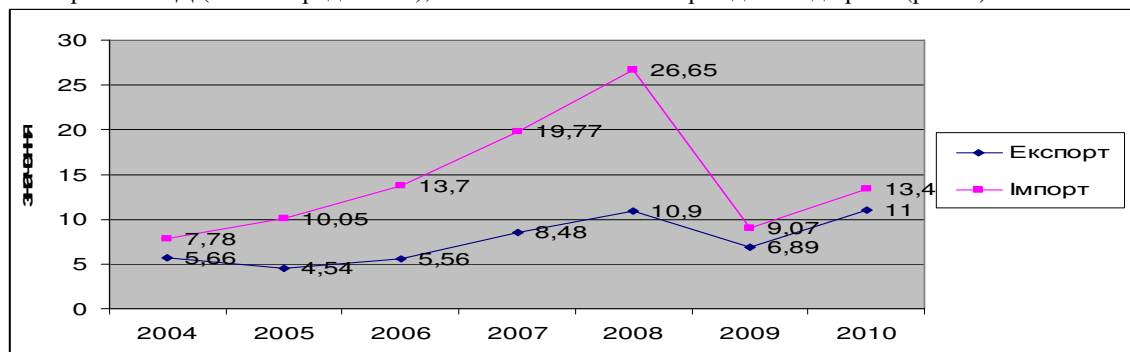
**Динаміка виробництва в галузях промисловості України, 2006-2009 рр.,% [3]**

Галузь промисловості	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Металургійне виробництво	8,9	8,3	- 10,6	- 39
Машинобудування	11,8	28,6	8,6	- 51,7
Виробництво та розподіл електроенергії	6,7	3,2	2	- 11
Виробництво харчових продуктів	10	10	- 0,9	- 8,1

Як бачимо, машинобудування до настання кризових явищ демонструвало тенденцію до збільшення темпів зростання виробництва продукції. Однак, частка машинобудування в структурі промисловості України є незначною та має тенденцію до зниження. Якщо в 1991 р. частка машинобудування складала близько 30% промислового виробництва, то в 2009 р. – лише 13%.

Значну роль в зниженні обсягів виробництва в 2009 р. зіграло зменшення закордонних поставок сировини, матеріалів, енергоресурсів, напівфабрикатів та комплектуючих, входження на ринок більш дешевої та якісної імпортової продукції. В першому півріччі 2008 року відбулося зростання цін на метал, яке призвело до збільшення вартості кінцевої продукції. Через скорочення світового попиту на ринку машинобудівної продукції підприємства втратили зарубіжні ринки збуту.

Також, слід відмітити, що машинобудівна галузь в Україні є експортоорієнтованою, на зовнішні ринки реалізується близько половини виробленої продукції. При цьому експорт недиверсифікований і припадає переважно на країни СНД (насамперед Росію), які також сильно постраждали від кризи (рис.1.).



**Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту продукції машинобудування, 2004-2010 рр. [3]**



Управління машинобудівним підприємством в умовах кризи має бути спрямоване на збільшення надходження фінансових ресурсів та зменшення поточних витрат, на зростання обсягів реалізації продукції. Увагу слід приділити розвитку наукоємних та високотехнологічних виробництв. Це призведе до зниження матеріалоемності продукції, до покращення якості та виходу виробництва на новий рівень, що дозволить зайняти нові ніші на світовому ринку. Для успішного розвитку машинобудування в Україні необхідно підтримувати конкурентоспроможність продукції на світовому ринку. Для цього необхідно забезпечити високу якість продукції, її надійність та довговічність, що потребує великих інвестиційних вливань у наукове забезпечення та оновлення технологічного парку виробництва.

Література:

1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. - №1. – С.19-25.
2. Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: [http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna\\_naukovo\\_praktichna\\_internet\\_konferencija/1\\_formuvannja\\_ta\\_ocinka\\_efektivnosti\\_funkci\\_onuvannja\\_mekhanizmiv\\_upravlinnja\\_dijalnistju\\_pidpriemstv/2-1-0-91](http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkci_onuvannja_mekhanizmiv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-91)
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> .

## СЕКЦІЯ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

АГЕСВА К О.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Менеджмент організацій»  
Маріупольського державного університету

### ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

Наприкінці ХХ століття в багатьох сферах світового розвитку поглибились кризові явища. Така ситуація поставила людство перед необхідністю формування нового світогляду, обґрунтування нових цінностей, морально-етичних критеріїв та корекції спільних цілей і пріоритетів

Концепція сталого розвитку може запропонувати новий підхід до проблем світоустрою. Він передбачає суттєві зміни у всіх сферах суспільного життя, зокрема і в політичній. У зв'язку з переходом до сталого розвитку перед політичною системою постають нові непрості цілі й завдання, які потребують певної трансформації цієї системи. Так, сталий розвиток висуває на порядок денний політичних інститутів проблеми, пов'язані з віднайденням балансу між необхідністю глобального управління та збереженням державного суверенітету країн, пошуком ефективних методів вирішення глобальних і локальних питань, визначенням ефективного політичного ладу тощо.

В базових документах концепції сталого розвитку та в дискусіях навколо неї досі не знайшлося місця спеціальному аналізу ролі політичної складової і тих політичних проблем, які породжуються необхідністю переходу до сталого розвитку. Відтак метою цієї статті є спроба з позицій політології окреслити й проаналізувати проблеми, які виникають на шляху до сталого розвитку в науково-теоретичному і практичному плані.

Прийняття концепції сталого розвитку тягне за собою необхідність переходу до принципу якісного розвитку і обмеження діяльності ринку. Саме цій зміні опирається більшість економічних і політичних інституцій та гравців, діяльність яких ґрунтується саме на кількісному зростанні. Ринок не може задовільно врахувати довгострокові проблеми, що стосуються відносин між поколіннями, а також оптимізувати використання ресурсів, що перебувають у суспільній власності. Система ринкової економіки зі своєю структурою виробництва і споживання базується на конкуренції та мотивується егоїстичними інтересами.

У зв'язку з проблемою сталого розвитку постає питання про "найсприятливіший" для сталого суспільства політичний режим. Так, прихильники сталого розвитку підкреслюють важливість демократичної політичної системи для вирішення екологічних та інших проблем. Як зазначається в "Порядку денному на ХХІ століття", його впровадження "повинно здійснюватися на основі підходу, орієнтованого на конкретні дії і результати, і відповідати принципам універсальності, демократії, відкритості, економічної ефективності і підзвітності".

Автори концепції сталого розвитку вважають, що саме в демократії закладено механізми, які можуть створити гармонійні взаємини всередині суспільства та між природою і суспільством. Прийняття всіх рішень в суспільстві сталого розвитку передбачає відкритість цього процесу, вільний доступ до інформації. Ухвалення рішень на всіх рівнях – це децентралізація, розсосередження влади, що разом з принципом розподілу влади є неодмінною характеристикою демократії і однією з умов збалансованого сталого розвитку.

Перспектива створення глобального органу з координації сталого розвитку, а також розробки концепції сталого розвитку людини і, на її основі, міжнародної конвенції як інструмента здійснення стратегії сталого розвитку відкриє для світової спільноти офіційний канал втручання у внутрішні справи суверенних держав і застосування санкцій у випадку невиконання ними зобов'язань у межах цієї стратегії. Може скластися ситуація, сприятлива для політичного і економічного тиску на незалежні країни, що неприйнятно для сталого розвитку.

Перехід світової спільноти на модель сталого розвитку – процес складний і тривалий. Труднощі обумовлені, з одного боку, протиріччями сучасного розвитку глобальної системи (нерівністю Півдня і Півночі, конфліктами регіонального характеру тощо), які не дозволяють у необхідному обсягу реалізувати відповідну стратегію, а з іншого – динамізмом світових процесів, що ускладнює визначення тенденцій, які можуть принципово вплинути на ситуацію в світі в найближчому майбутньому.

Ідея сталого розвитку й досі лишається скоріш ідеологією, ніж завершеним теоретико-концептуальним напрацюванням. Її порівнюють з "філософським каменем". Звичайно, в історії наукової думки пошук філософського каменя був найсуттєвішим стимулом наукового та соціокультурного розвитку цивілізації, тому, можливо, хоча б у цьому сенсі феномен сталого розвитку зможе відіграти в майбутньому вирішальне значення.

Аби ідея сталого розвитку могла реалізуватися, треба провадити подальші ретельні дослідження різних її аспектів. Необхідно розробляти її теоретичні засади, а також стратегію і тактику впровадження на всіх рівнях функціонування суспільства, виходячи з основних тенденцій і протиріч сучасного розвитку.

#### Література:

1. "Sustainable Development: A Critical Review" by Lele, S. 1991. World Development vol. 19, # 6, pp. 607 – 621.
2. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. К.: Інтелсфера, 2001. – 312 с.
3. Кинг А., Шнайдер Р. Первая глобальная революция: Докл. Римского клуба. – М.: Прогресс, 1991. – 340 с.
4. Дрейер О. Н., Лось В. А. Экология и устойчивое развитие. Учебное пособие. М.: 1997. - 224 с.
5. Програма дій "Порядок денний на ХХІ століття" ("AGENDA 21"). Ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт "Планета Земля" 1992.) – Київ "Інтелсфера": 2000. - 359 с.
6. Урсул А. Д. Перспективы эволюции государства в модели устойчивого развития // Общественные науки и современность. - 1996. - №2. С. 134 – 144.
7. Писарев В. Д. Глобальная стратегия устойчивого развития: опасные тенденции и превентивные меры России. – М.: РАН. Ин-т США и Канады, 1999. – 51 с.
8. Carter N. The Politics of the Environment. Ideas, Activism, Policy. Copyright Cambridge University Press. Published November 2001. 382 p.

БЕДАН Е.В.,  
студентка 4 курса  
специальности «Международная экономика»  
БУДАРИНА Н.А., к.э.н., доцент кафедры  
международной экономики  
Донецкого национального университета

#### ВЗАИМОСВЯЗЬ РЕЛИГИИ И ЭКОНОМИКИ

Экономика и религия тесно связаны между собой. Макс Вебер в своей знаменитой работе «Протестантская этика и дух капитализма» в 1905 году заметил эту связь. Он обнаружил, что в Германии (которая населена как католиками, так и протестантами) наилучших экономических успехов добивались протестанты; именно они составляли костяк предпринимателей и высококвалифицированных технических специалистов. Кроме того, наиболее динамично развивались протестантские страны, такие как США, Англия и Голландия. К настоящему времени накоплены достаточные статистические данные, чтобы однозначно утверждать: причины отсталости и процветания стран кроются в культурных различиях общества, в той религии, которую исповедует большинство жителей страны.

Религиозные законы, обычаи сейчас пытаются привнести во все области жизни человека, что даёт право говорить о функциональной роли религии в экономическом развитии государства. Многие экономические показатели связаны с религиозностью государства – это уровень свободы, уровень ВВП, индекс развития человека, грамотность, рождаемость, уровень доверия и коррупции. Два основных подхода к анализу места религиозных переменных в экономической жизни определены научным вкладом таких учёных, как Карл Маркс и Макс Вебер. Кроме этих исследований, можно упомянуть работы Р. Белла, С.Н. Булгакова, С. П. Хантингтона, П. Джонстоуна, Л. Харрисона. На данном этапе разработки этого вопроса необходимо проанализировать общемировую тенденцию ВВП государств и их религий, проанализировать различные индексы, которые влияют на рейтинги государств. Основная цель работы – выявление наиболее влиятельных религий мира на экономическое состояние государств.

В истории есть множество примеров положительного влияния религии на экономику. Один из них связан с влиянием протестантской этики на становление капитализма. В «Экологии морали» уже говорилось, что одна из главных задач человеческого общества – сдерживание агрессивности своих индивидов. В экономике агрессия принимает формы безудержной алчности, а сдерживающими факторами, помимо арбитражного, административного и уголовного законодательства, выступают всевозможные кодексы чести и своды моральных правил.

Во время зарождения капитализма нужен был механизм, обеспечивающий доверие между партнерами. Стандартные методы в виде: договор – суд – наказание, ввиду географической разобщенности, местничества и коррупции часто давали сбой. А нравственного осуждения вполне можно было избежать, купив индульгенцию. Суть реформы, заложенной 95 тезисами Мартина Лютера, заключалась в отрицании распространения юрисдикции папы римского на чистилище. Иными словами, индульгенции не дают никакого отпущения грехов и, переходя на обыденный язык, если ты «кинул» своего партнера, то справедливое возмездие в виде кирпича на голову тебя обязательно достигнет. В результате, у партнеров появился дополнительный моральный сдерживающий фактор и возможность доверять компаньону-протестанту.

Второй пример положительного влияния религии на экономику связан с исламской банковской системой. Коран запрещает ростовщичество во всех формах, то есть выдачу ссуд под процент. Чтобы заниматься кредитованием, мусульманские банки, по факту, превращаются в подобие венчурных фондов,

разделяя с бизнесом риски получения прибыли. Многие видные экономисты считают, что в таком подходе – будущее банковской системы.

Таким образом, следует отметить, что возможно проанализировать некоторые общемировые индексы и проанализировать, какую религию проповедуют в этих странах. При выборе религии считалось, что более 50% населения государств исповедуют данную религию.

Таблица 1

Религия	Население, млн. чел.	ВВП на душу населения, \$	Коррупция	Общая свобода*	Индекс человеческого развития	Грамотность
Протестантство	530	29784	14,9	2,3	18,8	99%
Иудаизм	6	19320	16	4	22	96%
Католицизм	904	9358	45,6	5,5	63	88%
Православие	262	7045	75,7	8,6	62,6	99%
Ислам	1122	3142	78,6	9,7	105,5	66%

\*- 2 — наивысшая степень свободы, 14 — наименьшая.

Таким образом, можно сказать, что чем выше уровень свободы в стране, тем выше уровень жизни и ниже коррупция. Анализируя полученные данные, можно сказать, что наблюдается прямая зависимость уровня свободы от религии, исповедуемой большинством населения.

Протестантские страны более расположены к модернизации, нежели католические страны, прежде всего в западном полушарии. По Индексу человеческого развития протестантские и католические страны различаются почти на 50 пунктов, при чем у первых средневзвешенная составляет 9,2 при максимуме 162, который считается наихудшим показателем. Из 10 наименее коррумпированных стран 8 — протестантские, в одной придерживаются конфуцианства (Сингапур), еще в одной — католичества (Люксембург, население которого составляет менее 500 тыс. чел.).

Северные страны (Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания и Исландия) являются чемпионами прогресса. На развитие этих стран огромное влияние оказало лютеранство. Эти страны занимают лидирующие позиции согласно вышеуказанным индикаторам модернизации: Норвегия и Дания первые по показателям доверия в мире, недалеко от них ушли Швеция и Финляндия; по данным, опубликованным Международным Экономическим Форумом в 2004 году, при ранжировании стран по конкурентоспособности Финляндия заняла 1 место, Швеция — 3, Дания — 5, Норвегия — 6, Исландия — 10.

Православная страна Греция является наиболее бедным членом Европейского Союза по данным 2004 года. Между православным и католическим христианством определенно существуют некие параллели, однако важно отметить, что на большинство православных стран было оказано большое влияние со стороны коммунистического строя. Благодаря советской системе образования страны, исповедующие православие (Белоруссия, Болгария, Греция, Грузия, Македония, Молдавия, Россия, Румыния, Сербия, Украина), занимают первые места по уровню грамотности. И из-за того же коммунистического строя православные страны лидируют в списках самых коррумпированных стран.

Ислам сильно отстает от западных религий практически во всех аспектах. Показатели мусульманского мира демонстрируют сильное противодействие модернизации, что сильно контрастирует с той авангардной ролью исламских государств, которую они играли в первых веках зарождения этой религии. Особо необходимо отметить низкий уровень женской грамотности — менее 50% в Египте, Марокко, Пакистане, Бангладеш — как результат занимаемого невысокого положения женщины в исламской религии.

Экономическое развитие стран зависит, от того какую религию исповедует население. Протестанты и иудеи добиваются гораздо более высоких результатов в экономике и науке, чем католики, православные и мусульмане.

БРИТЧЕНКО Г.И., д.э.н.,  
профессор кафедры менеджмента  
Мариупольского государственного университета

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СФЕРЕ ДЕЛОВЫХ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ

Маркетинговые исследования необходимы для сбора информации о том, как и те ли товары нужны потребителю (их формы, цвета, упаковки, цены и т.д.), какая им нравится реклама, методы сбыта, формы общественных связей и т.д.

Мотивы покупателей - это вечная тема, как и сам маркетинг. Процесс покупки основывается на выборе, основывающемся на запросе, возможности купить и отношении к торговой марке.

В процессе покупки на потребителя влияет потенциал множества факторов: принадлежность к определенной культурной среде (ценности, взгляды, убеждения и т.п.); принадлежность к социальному классу (уровень образования, профессия, семейные традиции и т.п.); наличие группы единомышленников

(члены семьи, друзья, коллеги, однокашники и т.п.); представление человека о себе; привходящие обстоятельства (данная марка более броско представлена на витрине и пр.).

Это относится и к институциональным покупателям, хотя товарами, как правило, выступает сырье, сложные изделия и услуги. У них свои принципы поведения: верность поставщику, так как организации тратят много времени и средств на его поиски; множественность влияния на решение о покупке и др.

Рационально делить потребителей на мелкие группы индивидуальных или институциональных потребителей (сегменты), которым свойственны некоторые общие характеристики, тип поведения, запросы или нужды.

Принципы сегментирования:

- демографический (возраст, пол, профессия и т. д.);
  - географический (регионы, города, страны и т.п.);
  - поведенческий (объем потребления, тип потребления, ожидаемые выгоды);
  - психографический (социальный класс, образ жизни);
- Сегментирование рынка помогает установить виды целевого маркетинга:
- недифференцированный (стандартный товар предлагается всем потребителям);
  - концентрированный (программа на конкретный рыночный сегмент);
  - дифференцированный (программа рассчитана на несколько рыночных сегментов);
  - потребительский (каждый потребитель рассматривается как отдельный рыночный сегмент).

В организации среди множества групп функциональных процессов выделим потенциал маркетинговых процессов, которые назовем микромаркетингом, в отличие от потенциала макромаркетинга хозяйственной деятельности. В бытие людей маркетинг, особенно управление им, занимает особое место как форма жизнедеятельности людей в условиях многоукладного индустриального общества, когда основным компонентом социальных отношений выступает управление обменом. Именно эту сущность следует в первую очередь отметить в маркетинге. Маркетинг поэтому начинается с исследования поведения покупателей.

Формула выбора: запрос плюс возможность купить, плюс отношение к торговой марке.

На решение о покупке влияют следующие факторы:

- культурная среда (как мы разделяем ценности, взгляды и убеждения);
- социальный класс (характеристика семейных традиций, уровень образования, профессия);
- группа единомышленников, представление о себе;
- привходящие обстоятельства (удовлетворить капризы; свадьба; мода и т.п.).

Таким образом, потенциал принятия решения о покупке включает следующие два типа:

- создание проблемы;
- поиск решения проблемы.

Покупатель рассматривает возможности на основании опыта (прежние покупки) и восприимчивости к рекламе. Если ни одно из очевидных решений его не устраивает, он собирает дополнительную информацию. После покупки предмета покупатель оценивает разумность своего выбора. Если предмет, который он купил, его устраивает, то при сходных обстоятельствах он снова его купит, тем самым сохраняя верность данной торговой марке. Если покупатель сделал крупную покупку, то начинает испытывать познавательный дискомфорт, т.е. беспокойство, возникающее у него после приобретения предмета, заставляющего его искать подтверждения правильности сделанной покупки. Поэтому многие фирмы стараются поддерживать спрос на свои товары такими средствами, как представление гарантии, поздравительные письма и др. Это помогает подтолкнуть покупателей к повторной покупке.

Потенциал сегментирования рынка показывает, каких целевых потребителей следует обслуживать и как их привлечь. Товаром считается все, что предлагается для удовлетворения запросов и нужд в процессе обмена. Компании также создают товарные знаки для идентификации своей продукции (фирменные имена, знаки). Обычно потребители относительно менее склонны менять марки тех товаров, которые они связывают с собственным представлением о себе. При этом большое значение имеет упаковка товара, которая не только предохраняет товар от повреждений и порчи, но также подчеркивает его преимущества своей формой, составом и дизайном.

Составной частью упаковки является этикетка как средство информации покупателя. Но этикетка также служит производителю информацией о популярности товара.

Потенциал процесса разработки товара (от идеи до появления на рынке) включает:

- отбор идей (лучший источник - сами потребители);
- экономический анализ (прогноз объемов затрат - затраты - потенциальная прибыль);
- разработка прототипа (производство и испытание опытных образцов с упаковкой - возможности серийного производства - ресурсы для доведения товара до потребителя);
- испытание товара (товар внедряется в нескольких регионах страны и компания изучает реакцию потребителей);
- коммерциализация (переход к массовому производству и распределению тех товаров, которые выдержали испытание).

Но товары имеют разный срок жизни, а значит, и прибыль разную приносят. Товары имеют свой жизненный цикл, каждый из которых отличается объемом продаж и доходов. Четыре таких цикла выделяют:

- внедрение (производитель стимулирует спрос, затраты на рекламу и продвижение товара);
- рост (рост объема продаж; рост конкуренции, борьба за долю рынка; затраты на продвижение товара, изменение цен, увеличение объема продаж, снижение издержек на единицу продукции);
- зрелость (объем продаж не растет, даже уменьшается, значит не полная загрузка мощностей; снижать нужно цены, чтобы целиком использовать оборудование; это длительный жизненный цикл, когда думают о разработке новой продукции; стимулирование спроса на существующие товары, их совершенствование, чтобы эти «зрелые» товары как можно больше оставались конкурентоспособными);
- спад (объем продаж и прибыли уменьшаются, так как изменяются вкусы потребителей, совершенствуется технология; сосредоточить внимание на новых изделиях).

Поэтому компании внедряют новые и отказываются от старых товаров, чтобы обеспечить замену продукции. Таким образом, они разрабатывают номенклатуру продукции - всю совокупность предлагаемых на продажу товаров и услуг. Большие группы изделий в пределах этой номенклатуры называются ассортиментом товаров, который состоит из категории товаров, родственных с точки зрения их использования или потребительских характеристик.

После проведения тщательного сегментирования рынка, определения целевых групп потребителей, выяснения их потребностей и выработки концепции позиционирования, компания приступает к разработке новых товаров. Потенциал новых товаров по степени их новизны подразделяется на шесть категорий:

- мировые новинки;
- новые товарные линии;
- расширение существующих товарных линий;
- усовершенствование и модификация существующих товаров;
- репозиционирование;
- снижение цен.

Успешная работа новых товаров предусматривает эффективное управление этим процессом. Компании при этом создают различные организационные структуры, в которые могут входить менеджеры по продукту, по товарам, советы по новым товарам, отделы новых товаров или предпринимательские группы разработчиков новых товаров.

ДОБРОВА К.С.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Правознавство»  
Маріупольського державного університету

## НЕСТАНДАРТНА ФОРМА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ – ФРІЛАНС

З самого початку потрібно відмітити, що модель нестандартної зайнятості відповідає вимогам сучасних технологій та виробництва. Але, на жаль, специфіка використання такої моделі не дуже досліджена.

Таким чином розповсюджуються інноваційні форми самозайнятості – фріланс або дистанційна робота. За підрахунками найбільшої української біржі праці дистанційної роботи Weblancer за період 2003-2008 рр. збільшилась кількість зареєстрованих фрілансерів в Україні майже у тридцять разів [1].

Достатньо зрозуміло, що зайнятість у фрілансері стосується переважно професій, у яких домінують творчі люди. Це: художники, дизайнери. Але є і юристи, оператори, програмісти, бухгалтери, консультанти і т.н.

Потребу в працевлаштуванні окремих категорій працівників дуже легко пояснити. Так до них відносяться люди, для яких повна зайнятість за будь-якими причинами неможлива або небажана. А саме: безробітна молодь без професійних навичок; матері з маленькими дітьми; люди, яких не влаштовує жорсткий графік, або вони просто опинилися в ситуації, яка не дозволяє заробляти традиційним способом.

Соціологічні опитування, які періодично проводяться, показують, що 8 із 10 українців мріють про таку роботу на дому. Але мрії багатьох ні до чого не призводять, тому що люди бояться ризикнути. Адже на це є аргументовані підстави. А саме: це розрахунки з замовниками, отримання заробітку, відсутність фіксованих ставок. Тобто не спостерігаються жодні гарантії, соціальний пакет (вихідні, відпустки, лікарняні), відшкодування витрат на робоче місце та інші зобов'язання роботодавця, які він бере перед працівником і зобов'язаний їх виконати згідно із законодавством. До того ж порушення трудового законодавства закінчується розглядом в суді, чого геть позбавлений фрілансер. І ще примарні можливості для якісного кар'єрного росту.

Аналізуючи різноманітні ситуації, можна помітити, що вартість оренди в комерційній нерухомості найчастіше робить нерентабельними багато проєктів, особливо ті, які пов'язані з інформаційними технологіями.

Треба знати, що фрілансеру дуже важливо підтримувати високий рівень знань, постійно освоювати нові області, бути в курсі новин. Йому не можна професійно старіти, він може лише удосконалювати свій досвід.

За даними неофіційної статистики, середній заробіток фрілансера значно менший середнього рівня заробітної плати, тому для більшості українців фріланс є лише доповненням до заробітку на основному місці роботи. Так, 25 % фрілансерів отримають менше 100 \$ в місяць і лише 7 % вдається отримувати 1000 \$ у місяць. У той же час, ці дані базуються на аналізі податків з доходів фізичних осіб, які займаються самозайнятістю, але реально проконтролювати доходи фрілансера неможливо. Це легко пояснити, адже багато з них працюють без реєстрації, а ті, хто зареєструвався як приватний підприємець, платять єдиний податок.

Нещодавно з'явилося нове поняття – фріланс-група-кадрова агенція зі штатом фахівців, що працюють по вільному графіку. Керівники такої групи не лише шукають замовників, але й забезпечують певні гарантії, допомагають отримати гроші за виконані роботи. Фірма лише координує робочий процес, у співробітників більше свободи, основні вимоги до фрілансерів – своєчасне і якісне виконання замовлення.

Також організовується достатньо сайтів для підтримки цієї нестандартної форми зайнятості. Наприклад, фріланс-сайти для пошуку юристів і таке інше.

Зрозуміло, що розвиток самостійної зайнятості відбувається в основному за рахунок активізації трудових відносин у неформальному секторі економіки України, які, як визначено в параграфі 5 (1) рішення 15 Міжнародної Конференції статистиків ринку праці, ґрунтуються на нерегулярній зайнятості, зв'язках, особистих або партнерських стосунках.

Ринку праці необхідна мобільна робоча сила. Новітні технології в умовах конкуренції вимагають використання фахівців високої кваліфікації, здатних швидко приступити до роботи без проходження двотижневого терміну для звільнення за власним бажанням. Також спостерігається більше можливостей для самореалізації без контролю керівника.

Відповідно посилення конкуренції між працівниками за найбільш престижні і високооплачувані посади сприяє розповсюдженню праці, використанню таких нестандартних режимів зайнятості.

Зазначимо, що в більшості випадків ніякого договору між наймачем і працівником-фрілансером не відбувається, все ґрунтується на взаємній довірі. Хоча буває й інші випадки, коли роботодавець висилає договір рекомендованим листом, людина в ньому ставить підпис і пересилає одну частину роботодавцю, а іншу залишає у себе. Стандартна процедура у всіх звичайних фірм. З оплатою у фрілансерів все трохи складніше, ніж у звичайних робітників. Що ви отримаєте від призначеної вами суми і чи треба, і як сплачувати податки – це вже питання інше. До способів вирішення відносяться: банківський переказ, поштовий переказ. Отримав останнім часом поширення спосіб оплати через платіжні онлайн-служби. Перевагами такого розрахунку є миттєвість розрахунків. Тобто оплату за свою роботу ви зможете отримати буквально через кілька хвилин. До того ж такі платіжні системи мають гарний захист від шахраїв. Ну і останнім пунктом рейтингу є грошові перекази. Однак, ці перекази, або їх аналоги, мають, як правило, високі відсотки комісії, особливо при незначних сумах. Тому не так популярні, як вищевказані способи.

Відома, що перспективи розширення нової категорії працівників – електронних фрілансерів, пов'язані із зростанням об'єму робіт по виробництву і переробці інформації, а також подальшим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, і їх освоєнням широкими колами сучасних працівників.

В Україні попит на послуги позаштатних працівників формується в основному за рахунок іноземних підприємств. За неофіційними даними, біля 90% розробок українських програмістів фінансуються європейськими і північноамериканськими компаніями. Інтерес іноземних компаній до українських програмістів легко пояснити: відносна дешевизна праці при високій якості роботи наших фахівців, виглядає дуже цікавою для залучення їх до розробок програмного забезпечення.

На жаль, закони України не сприяють розвитку фріланса. Щоб офіційно заробляти у мережі, необхідно зареєструвати себе як приватного підприємця і щорічно подавати податкову декларацію. При цьому, для кожної роботи треба буде представити завірений договір, що практично неможливо – в силу специфіки роботи. А щоб мати можливість виконувати замовлення з-за кордону, знадобиться ще й ліцензія на зовнішньоекономічну діяльність, яку навіть для великої фірми отримати зовсім не легко. Не потрібно аргументів для того, щоб пояснити, що ці проблемні питання потребують вирішення.

Можна зробити висновок, що можливість поєднувати роботу з виконанням сімейних обов'язків, участю у суспільному житті, підтримкою здоров'я є достатньо хорошою перспективою. До того ж вільний графік роботи, відсутність транспортних проблем, і звична обстановка без контактів з колегами, відповідальність тільки за певний фронт робіт, і головне - можливість міжнародного співробітництва та робота на декількох клієнтів одночасно. Це навіть можна назвати як деяку альтернативу безробіттю.

Але, підсумовуючи все вищезазначене, потрібно відмітити, що обов'язково необхідно розробляти норми правового регулювання цієї сфери згідно із загальними тенденціями розвитку європейського трудового законодавства, адже даний ринок досить розвинений у Європі та Америці і стрімко зростає в Україні.

Література:

1. Биржа дистанционной работы Weblancer.net <http://www.weblancer.net>
2. Сайт міжнародної аналітичної організації GlobalServices 100 <http://globalservicesmedia.com>
3. Правова держава – Незалежний український центр правових ініціатив і експертиз: [http://ukr-pravo.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4383:2011-07-04-15-00-37&catid=1:analitika&Itemid=3](http://ukr-pravo.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4383:2011-07-04-15-00-37&catid=1:analitika&Itemid=3)
4. Сайт по працевлаштуванню для фрілансерів [http://freelance.com.ua/article\\_freelance\\_job\\_ua.htm](http://freelance.com.ua/article_freelance_job_ua.htm)

## ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

На території Донецької області, яка становить 4,4% площі держави, зосереджена п'ята частина промислового потенціалу України. Висока концентрація промислової та сільськогосподарської промисловості, транспортної інфраструктури, велика щільність населення створили тут величезне навантаження на біосферу - найвищу на Україну і в Європі. Донецька область є регіоном з критичним станом навколишнього природного середовища. Екологічні проблеми накопичилися у Донеччині протягом тривалого часу, а негативні зміни, що відбулися в навколишньому середовищі, наближаються до необоротних. Так, викиди забруднюючих речовин в атмосферу, розміщення відходів, скиди забруднюючих стоків у водойми складають відповідно 31%, 30% і 25% від загально українських. Донецька область займає перше місце серед областей України за обсягами викидів шкідливих речовин в атмосферу (34%), показник щільності викидів в 7,75 разів більше за середній по Україні, а обсяги викидів в розрахунку на особу перевищують в 3,5 рази середній показник по Україні. Надходження шкідливих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення в Україні та у Донецькій області представлено в таблиці 1. [1].

*Таблиця 1*

**Динаміка викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря України у 2000-2009 рр., тис.т**

	2000	2005	2009	Частка області у загальному обсязі викидів, %
<b>Україна</b>	<b>5908,6</b>	<b>6615,6</b>	<b>6442,9</b>	
Донецька	1795,3	1862,9	1513,3	23,5
Дніпропетровська	939,5	1165,3	989,4	15,4
Луганська	529,2	593,6	592,3	9,2
Запорізька	333,3	383,4	280,5	4,4
Всього за металургійними областями	3597,3	4005,2	3375,5	52,5

Так, на території Донецької області зосереджено 55,5% промислових токсичних відходів всієї країни. Протягом року на один квадратний кілометр території області викидається в атмосферу 70 тонн забруднюючих речовин, що в сім разів перевищує середньоукраїнський рівень, а граничнодопустимий забруднення атмосферного повітря в більшості промислових містах класифікується як "небезпечний" і "надзвичайно небезпечне".

Загальна маса накопичених в області індустриальних відходів становить 4 млрд. тонн. У той же час в області недостатньо і виснажені природні ресурси. Ліси займають лише 7% її території проти 17% по Україні. Забезпечення річковим стоком на одного жителя в 5 разів менше, ніж в цілому по Україні, забезпеченість сільськогосподарськими угіддями - менше в 2 рази. Оранка угідь становить 80%. Ґрунти еродовані на цілих 70%. З 247 малих річок області - 230 річок деградовані. Постійне джерело техногенного навантаження на один квадратний кілометр території області з різними небезпечними факторами в 5-7 разів вище середньо українських.

Складна екологічна ситуація негативно впливає на стан здоров'я населення області. Знизився показник народжуваності - з 10,2 до 6,1 на тисячу населення (по Україні - 7,8) і збільшилася загальна смертність населення з 12,7 до 17 на тисячу населення (по Україні - 15,3). Особливо висока смертність населення у працездатному віці, яка становить 24% від усіх померлих у регіоні (по Україні - 11%). Щорічно 30% дітей народжуються з вродженими вадами розвитку, часто несумісними з життям (по Україні - 24%). Коефіцієнт відновлення населення Донеччини найнижчий в країні - 0,413, тоді як в Україні в цілому він складає 0,519. Надзвичайно висока концентрація технічно і хімічно потенційно небезпечних виробництв призводить до значної кількості техногенних аварій з тяжкими екологічними наслідками і навіть смерті. В області кількість випадків фіксування професійних захворювань становить 40% від загальної кількості в Україні. Оскільки кожен четвертий працівник промисловості, зайнятий на шкідливому виробництві, працює в Донецькій області, то на цей регіон припадає 40% потерпілих на виробництві від всієї України, 22% - потерпілих зі смертельним результатом. Проблеми охорони лісів Донецької області пов'язані з їх рекреаційним використанням. Потреба Донеччини в рекреаційних ресурсах забезпечується лише на 13,6%. У зв'язку з екологічною занепадом Південної рекреаційної зони (Пріазовте) основне навантаження лягає на ліси Північної



зони (Підонцовьє) та приміські ліси, створюючи загрозу для них. Рекреаційні навантаження характеризуються крайньою нерівномірністю (від повної відсутності рекреантів до 400 чол / га). У лісових масивах найбільш привабливі природні, старовікових, розріджені, з розвиненим трав'яним покривом, що добре переглядаються насаджень у свіжих і вологих типах лісу поблизу річки або озера. У байрачних лісах рекреанти розташовуються на узліссях, а в глибині лісу - на рівних галявинах по тальвегу, не затримуючись на схилах з густим підліском. У штучних лісових масивах на плакорах рекреанти переповнюють берега ставків, скупчуються вздовж широких просік, але уникають густих посадок в глибині кварталів. Одна з найбільших екологічних проблем Донецької області - це дефіцит питної води та небезпечний рівень забруднення природних водних джерел. Небезпечний рівень забруднення водних джерел регіону пов'язаний з великими обсягами стічних вод. Щорічно обсяги стічних вод в Донецькій області складають близько 2 млрд. куб. м, причому на вугільну промисловість припадає понад 50% всіх стоків. Шахтні води відрізняються високим вмістом завислих речовин (до 0,1 г / л), підвищеною мінералізацією (вміст солей до 3 г / літр припадає на 70% всіх шахт, від 3 до 7 г / літр на 26% всіх шахт), з- через що у водойми та річки щорічно скидається більше 3 млн. т мінеральних солей і речовин. Це призвело до підвищення в ряді випадків мінералізації поверхневих водних джерел в Донецькій області до 2 - 2,9 г / л, збільшення вмісту у водоймах важких металів і замулювання водних об'єктів. Особливо гострою проблема забруднення водних джерел вугільними підприємствами стає у зв'язку з закриттям нерентабельних шахт. При закритті шахт їх водоток перерозподіляються найчастіше на працюючі шахти. Вторинне використання шахтних вод обмежується, в першу чергу, їх високою мінералізацією на ряді гірничодобувних підприємствах регіону. Найбільш поширеними методами, що використовуються при опрісненні стічних вод, є: дистиляція (випарювання), електродіаліз і зворотний осмос. Починаючи з 1997 року в області в складі Програм економічного і соціального розвитку розробляються розділи з охорони навколишнього середовища. В даний час впроваджується екологічна Програма області на 2001-2010 роки, розроблена і прийнята Програма науково-технічного розвитку Донецької області до 2020 року, яка отримала високу оцінку з боку Президента України. Однак, такий підхід у вирішенні питань екологічної безпеки дозволяє лише стримувати подальше зростання техногенного навантаження на навколишнє середовище. Можливості підприємств і грошей, що надходять з місцевих фондів охорони навколишнього середовища, недостатньо для того, щоб як слід фінансувати заходи, спрямовані на зниження надмірної екологічної небезпеки та деградації природних ресурсів області.

Екологічна ситуація в регіоні на сьогодні характеризується як складна і вимагає послідовної реалізації комплексу інноваційних, організаційних, технічних та інших заходів екологічної спрямованості. Враховуючи це, на 2007 рік і на період до 2011 року встановлені такі пріоритетні напрямки природоохоронних заходів:

- Заходи з розробки документів стратегічного рівня з метою підвищення ефективності реалізації екологічної політики міста Донецька;

- Заходи щодо поліпшення стану атмосферного повітря шляхом реалізації природоохоронних програм головних підприємств-забруднювачів металургійної, коксохімічної та вугледобувної промисловості;

- Заходи щодо поліпшення системи очищення стічних вод;

- Заходи щодо поліпшення стану і розчищення балок і водоймищ міста Донецька;

- Заходи зі збереження та створення нових зелених насаджень на території міста;

- Заходи по створенню системи моніторингу навколишнього середовища в місті з метою поліпшення системи прийняття екологічно значимих рішень;

- Заходи щодо впровадження більш ефективної системи управління відходами у місті;

- Заходи щодо створення ефективної системи інформування громадськості про стан навколишнього середовища та залучення до прийняття екологічно значимих рішень, формування соціального партнерства влада-громадськість-бізнес, підтримка зрушень у напрямку сталого розвитку міста.

Необхідні заходи щодо поліпшення атмосферного повітря на найближчу перспективу:

1. Розробити Програму охорони атмосферного повітря Донецької області до 2015 року з конкретними заходами по скороченню викидів.

2. Розробити пропозиції щодо зниження рівня забруднення від пересувних джерел на довгострокову перспективу для внесення до розробляється генеральний план міста.

3. Основним забруднювачів розробити середньострокові плани природоохоронних заходів підприємств для отримання дозволу на викид за новими обґрунтовуючих документів.[10]

Одночасно необхідно вирішити наступні задачі:

· будівництво та реконструкція очисних споруд господарських стоків і каналізаційних мереж;

· будівництво та реконструкція очисних споруд промислових стоків і систем зворотного водопостачання;

· заходи щодо запобігання шкідливої дії вод, розчистка річок та водойм.

Основні напрямки вирішення цих пріоритетних проблем:

· забезпечення суб'єктами господарської діяльності максимального зниження обсягів утворення, їх подальшу утилізацію чи знешкодження відходів, їх екологічно безпечно складування;

· ліквідація накопичувачів високотоксичних відходів хімії та коксохімії (Макіївка, Авдіївка, Маріуполь, Єнакієве, Горлівка) з вирішенням питання утилізації накопичених відходів;

- забезпечення екологічно безпечного зберігання непридатних для використання пестицидів накопичених у області з подальшим їх знищенням та знешкодженням;
- створення потужностей з утилізації та знешкодження небезпечних відходів, у тому числі з використанням діючих потужностей підприємств;
- упорядкування існуючих та будівництво нових полігонів побутових відходів, будівництво сміттєпереробних заводів;
- здійснити розробку обласної програми поводження з небезпечними відходами, їх утилізації, знешкодження, екологічно безпечного складування;
- забезпечити ліцензування усіх видів діяльності підприємств з небезпечними відходами;
- організувати впровадження підприємствами системи державного обліку і паспортизації відходів (постанова КМУ № 2034 від 01.11.99р.);
- організувати роботу по створенню та веденню реєстрів об'єктів утворення, утилізації та видалення відходів
- створити регіональну інформаційно-аналітичну систему "Відходи" [2].

Пріоритети в галузі поліпшення якості земельних ресурсів та ґрунтів в Донецькій області:

З метою забезпечення охорони і раціонального використання земельних ресурсів області, необхідно здійснити невідкладні заходи по виконанню робіт, що значно впливають на збереження та підвищення родючості ґрунтів, запобігання їх забрудненню і псуванню:

1. Збільшення площі рекультивуємих земель і забезпечення з 2020 року тенденції зниження кількості порушених земель.
2. Суттєве збільшення кількості агротехнічних заходів щодо захисту ґрунтів від ерозії і посухи, а також щодо підвищення родючості земель.
3. Висновок з активного сівозміни 100 тис. га деградованої ріллі під багаторічні трав'яні культури.
4. Переклад під лісові насадження деградованих сільськогосподарських земель області.
5. Забезпечення до 2025 року 100% рекультивації відпрацьованих підприємствами земель, у тому числі і земель, відпрацьованих до 1970 року.
6. Створення системи управління якістю ґрунтів в регіоні.

Пріоритети збереження біорізноманіття в Донецькій області:

1. Створення до 2015 року регіональної екологічної мережі відповідно до розробленої Модельної схемою.
2. Збільшення до 2015 року площі природозаповідного фонду області до 15% території регіону.
3. Реалізація в 2007-2015 рр..основних заходів регіональної програми «Ліси Донеччини» і збільшення площі лісів до 2020 року до 12% площі регіону.
4. Створення системи моніторингу біорізноманіття в регіоні, вибір біоіндикаторів, визначення територій високого біорізноманіття, оцінка поширеності шкідливих домінуючих видів і т. д.
5. Розробка регіональної стратегії освіти населення та формування суспільної свідомості в галузі біорізноманіття [4].

Для забезпечення належного стану природного середовища області необхідні спільні дії щодо:

- зниження техногенного навантаження на природне середовище і ресурсо-збереження всіма суб'єктами господарчої діяльності;
- реалізації вимог екологічного законодавства на своїй території органами місцевого самоврядування;
- державного контролю за станом природного середовища і джерелами його забруднення та порушення;
- залучення до охорони навколишнього природного середовища населення області.

Таким чином, для ефективної екологічної політики необхідно: посилити контроль за забруднювачами і їх фінансову відповідальність за завдані збитки навколишньому середовищу; посилити роль еколого-економічних інструментів з метою збільшення мотивацій забруднювачів впроваджувати екологічно безпечні технології; залучити широкі кола громадськості до прийняття екологічно значимих рішень.

Література:

1. Довкілля України. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Доповідь про стан навколишнього середовища в Донецькій області / [за редакцією С. Третьякова, Г. Аверіна]. – Донецьк, 2007.- 116 с.
3. Доповідь про стан навколишнього природного середовища міста Донецька в 2004 -2005 рр.. / [Під загальною редакцією Донецького міського голови О. О. Лук 'янченко] [Електрон. ресурс]. - Донецьк, 2006/ - Режим доступу: <http://svit.ukrinform.ua>
4. Донецький екологічний портал [Електрон. ресурс]. - Донецьк, 2006. – Режим доступу: [www.doneco.org.ua](http://www.doneco.org.ua)
5. Куруленко С.С. Проблеми забезпечення екологічної безпеки в Донецькій області / С.С. Куруленко, 2007.- 58 с.
6. Кочуров Б.І. Екодіагностіка і збалансований розвиток / Б.І. Кочуров. - М.-Смоленск: Маджента, 2003. - 384 с.

## РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Концепція сталого розвитку виникла як відповідь світової спільноти на негативні соціальні наслідки глобалізації, яка не тільки не призвела до прискорення економічного і соціального прогресу людства, не вирішила жодної глобальної проблеми, але і породила нові. За останні двадцять років відбулося помітне уповільнення загальносвітового прогресу у багатьох напрямках у порівнянні з попереднім двадцятиріччя. Скоротилися щорічні темпи економічного зростання у розрахунку на душу населення практично у всіх країнах - від найбагатших до найбідніших. За винятком групи найбагатших країн, в інших знизилася очікувана тривалість життя населення, сповільнилося прогрес у скороченні дитячої смертності, яка залишається у найбідніших і середніх за доходами країн неприпустимо високою, а також у розвитку шкільної освіти і ліквідації неписьменності.

Сучасне розуміння сталого, збалансованого і цілісного розвитку передбачає взаємну обумовленість його економічних, соціальних та екологічних параметрів. Це знайшло відображення у *концепції сталого розвитку*, що була висунута у 1997 р. у доповіді «Наше спільне майбутнє» Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР), згідно з якою сталий розвиток визначався керівним принципом діяльності ООН, урядів, приватних та неурядових організацій [1, С. 12].

*Сталий соціально-економічний розвиток*, згідно з цією концепцією, розуміється як знаходження балансу між задоволенням потреб нинішнього покоління в економічному добробуті, сприятливому довкіллі та соціальному благополуччі без збитку для майбутніх поколінь.

*Економічна складова сталого розвитку* передбачає, що економічний розвиток, здобуття прибутку здійснюється не за будь-яку ціну, а шляхом задоволення розумних матеріальних і духовних потреб споживачів, працівників і суспільства у цілому. Це означає скорочення марнотратного надспоживання і оптимальне використання обмежених ресурсів шляхом застосування природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій.

*Соціальна складова сталого розвитку* орієнтована на затвердження суспільної злагоди, розвиток людського та соціального капіталу шляхом сприяння зміцненню правової держави, розвитку громадянського суспільства, політичної та економічної демократії, соціального діалогу.

*Екологічна складова сталого розвитку* передбачає охорону природи і ресурсозбереження шляхом економічного використання природних ресурсів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, організації екологічно безпечного виробництва.

Інституційно-організаційним механізмом реалізації концепції сталого розвитку на засадах соціальної відповідальності, є *система соціального партнерства* при ефективній взаємодії держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства. Їхні дії у цьому напрямку знаходяться у діалектичному взаємозв'язку, взаємно доповнюючи, розвиваючи і підтримуючи один одного: не може бути соціальної відповідальності бізнесу в соціально безвідповідальній державі. З іншого боку, рівень соціальної відповідальності бізнесу в силу його провідної ролі в суспільстві є визначальним для держави і громадян.

*Соціальна відповідальність* – це направлена на сталий розвиток активна діяльність суб'єктів соціального партнерства по добросовісному виконанню міжнародних і державних нормативно – правових актів, технічних, екологічних і соціальних стандартів, угод, укладених в рамках соціального партнерства, а також прийнятих додаткових зобов'язань із задоволення економічних і соціальних потреб роботодавців, працівників, споживачів, ділових партнерів, місцевих жителів і суспільства у цілому.

Формою прояву соціальної відповідальності є активна соціальна політика, основні цілі якої полягають у наступному:

- сталий соціально-економічний розвиток;
  - баланс інтересів підприємств, трудових колективів і суспільства;
  - розвиток людського і соціального капіталу.
- До основних принципів соціальної політики, на наш погляд, можна віднести такі:
- органічна єдність економічних і соціальних цілей;
  - гуманізм – визнання людини вищою цінністю, а не тільки чинником виробництва;
  - дотримання правових норм і стандартів;
  - неухильне виконання угод, укладених у рамках соціального партнерства;
  - раціональність і ефективність використання ресурсів (матеріальних, фінансових, інтелектуальних, людських);
  - добровільність прийняття і виконання додаткових соціальних зобов'язань, не передбачених законодавством;
  - різноманітність форм і методів реалізації соціальної політики;
  - звітність і відвертість до діалогу із зацікавленими сторонами;

- відповідність матеріальним і духовним потребам населення.

*Соціальна політика бізнесу* має внутрішній і зовнішній аспекти, спрямовані на взаємодію із внутрішнім і зовнішнім середовищем, основні напрями реалізації якої полягають, на наш погляд, у наступному:

- розвиток традицій чесного підприємництва, відмова від тінювих операцій, затвердження у діловій практиці відносин, заснованих на цивільній відповідальності, чесності, взаємній довірі, високій моралі й етиці;
- забезпечення якості та безпеки продукції;
- створення здорових і безпечних умов праці: підвищення рівня механізації й автоматизації, зниження питомої ваги важких і шкідливих робіт;
- гідна оплата праці на основі зростання її продуктивності, участь працівників у прибутках підприємств;
- дотримання прав працівників у сфері соціально-трудова відносин, гарантія свободи діяльності профспілок;
- забезпечення зайнятості шляхом збереження існуючих і створення нових робочих місць;
- створення сприятливих умов для відтворення і розвитку людського капіталу та його раціонального використання;
- удосконалення соціально-трудова відносин, розвиток соціального партнерства, впровадження економічної демократії - залучення до участі в управлінні підприємствами рядових акціонерів і найнятих працівників, продаж акцій працівникам підприємств;
- надання працівникам підприємств додаткового «соціального пакету» і різноманітних соціальних послуг;
- охорона природи і ресурсозбереження, організація екологічно безпечного виробництва;
- взаємодія з місцевими органами влади і громадськими організаціями з метою розвитку місцевого співтовариства, благоустрою територій, участь у здійсненні соціальних і природоохоронних проєктів;
- добродійність – матеріальна підтримка наукових, культурних, просвітницьких, спортивних програм і акцій;
- добровольча діяльність працівників з охорони громадського порядку, благоустрою територій, просвіти, науково-технічної і художньої творчості;
- розвиток соціального капіталу: впровадження у ділову практику відносин, заснованих на громадянській відповідальності, чесності, взаємній довірі, високій моралі й етиці;
- створення сприятливого морально-психологічного клімату.

У традиційному розумінні соціальний аспект розвитку є похідним від економічного: матеріальні умови для підвищення добробуту населення створюються лише на етапі високорозвиненого індустріального виробництва. Однак у сучасних умовах конкурентоспроможність підприємств, галузей і національної економіки у цілому визначається насамперед якістю робочої сили, що дедалі більше перетворюється на визначальний чинник соціально-економічного розвитку.

Віддача від реалізації соціальної політики забезпечена законом «зворотного впливу», при цьому, як показують розрахунки, ефект цього впливу набагато перевищує вкладені в соціальний розвиток кошти, окупає витрати, оскільки економіка і соціальна сфера органічно взаємозв'язані і взаємозалежні, що вимагає правильного і зваженого вибору пріоритетів їх узгодженого розвитку. І теоретичні дослідження, і накопичений практичний досвід демонструють, що проведення сильної соціальної політики сприяє і безпосередньо впливає на підвищення конкурентоспроможності і ефективності економіки, що розширює можливості з охорони навколишнього середовища та підвищення добробуту народу.

Соціальна діяльність українських підприємств має певні особливості, обумовлені, перш за все, глибокою соціально-економічною і політичною кризою, що триває впродовж 20 років. В результаті реалізації неоліберальної стратегії трансформації економіки України, яка включала «шокову терапію», прискорену приватизацію, лібералізацію фінансів і торгівлі, в першу чергу зовнішньої, ВВП України за період 1992-1998 років скоротився в 2,5 рази і до теперішнього часу не досягнув і 75% від рівня 1990 року. Реальні доходи населення скоротилися в 3 рази [2, С. 6].

Для реалізації в Україні концепції сталого розвитку на основі соціальної відповідальності потрібні відповідні об'єктивні умови (насамперед матеріально-технічні) і досить зрілий суб'єктивний фактор, зокрема високий рівень економічної, моральної, політичної свідомості і соціальної відповідальності суб'єктів управління усіх рівнів.

#### Література:

1. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Под ред. и с послесл. С. А. Евтеева и Р. А. Перелета, - М. : Прогресс, 1989. - 376 с.
2. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. - К. : НВЦ НБУВ, 2009. - 687 с.

## ЗАХИСТ ЕКОЛОГО-ПРАВОВОГО СТАТУСУ ЛЮДИНИ ВІД ПОРУШЕНЬ ТА ПОСЯГАНЬ. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Стаття 3 Конституції України проголошує: “Людина, її життя і здоров’я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов’язком держави”. Тому основні права і свободи не тільки визнаються державою, але і захищаються, як необхідна умова його існування. Хоча громадянське суспільство в країні ще знаходиться тільки в стадії свого становлення, українські неурядові організації (НУО), а також деякі державні службовці успішно починають користатися своїми правами на інформацію і на участь у прийнятті еколого-значущих рішень. Проте, масштаб цих зусиль повинний бути значно збільшений, щоб ефективно сприяти подоланню кризи “екологічного здоров’я” у країні. На жаль, українські організації мають занадто малий досвід і занадто невеликі ресурси, що вони могли б направити на рішення цих проблем. Наприклад, істотним мінусом є недостатність професійного практичного навчання захисту екологічних прав людини і здоров’я, катастрофічна нестача юристів, які захищають суспільно-значущі інтереси. Представники і державних органів, і громадянського суспільства найчастіше потерпають від величезних труднощів при доступі до нового законодавства. Законодавче і підзаконне регулювання неповне і часто бракує саме процедурних механізмів, необхідних для реалізації і захисту правових норм. І, нарешті, серйозний недолік – низький рівень знань громадян про свої права і можливості участі в прийнятті рішень, що впливають на здоров’я суспільства і навколишнє середовище. Відсутність же доступної правової допомоги з цих питань приводить до того, що людям, чії права порушені або знаходяться під загрозою, практично нікуди звернутися. Це підводить нас до необхідності аналізу проблеми правозастосування в частині, яка стосується екологічних прав і еколого-правового статусу. На думку фахівців, застосування норм екологічного права уявляє собою владну організуючу діяльність державних і громадських компетентних органів і осіб, а також застосування підприємствами, установами, організаціями і громадянами еколого-правових норм відносно до себе у межах законодавства з метою забезпечення реалізації суб’єктами юридичної справи належних їм прав і обов’язків та гарантованість контролю за процесом правозастосовчої діяльності на усіх його стадіях. Поряд з загальними рисами, також притаманними діяльності органів та осіб по застосуванню еколого-правових норм, разом з тим є певні особливості, які обумовлені об’єктивними і суб’єктивними факторами. По-перше, правозастосування у галузі екології пов’язано з регулюванням екологічних відносин, які виникають з приводу використання об’єктивно існуючих природних ресурсів, що розвиваються за своїми і притаманними тільки їм природним законам. По-друге, на відміну від економічних відносин, екологічні відносини регулюються у значній мірі правовими приписами імперативного характеру, відступ від яких у процесі правозастосування не допускається. По-третє, правозастосовчі органи нерідко зштовхуються з необхідністю тлумачення певних норм екологічного права. По-четверте, у процесі застосування норм екологічного права про відповідальність перед правозастосовчими органами неодмінно постає питання про відшкодування екологічної шкоди, заподіяної здоров’ю людини, природним та майновим об’єктам. По-п’яте, еколого-правові норми, які використовуються в правозастосовчій діяльності, направлені на підтримку екологічної рівноваги на території України, що диктує необхідність більш значного підходу у процесі їх застосування. По-шосте, важливою особливістю у застосуванні еколого-правових норм є те, що значна їх частина сприяє забезпеченню екологічної безпеки на території України або в окремих її регіонах. Тому застосування таких норм у суспільному житті не проста формальність розв’язання юридичної справи, що торкається тільки інтересів суб’єктів конфлікту, що виник. При цьому правозастосовчі дії здійснюються на усіх стадіях правозастосування з урахуванням конкретної юридичної справи. Оскільки застосування права у більшості випадків проходить у суворій правовій регламентації з метою досягнення результативної ефективності для відповідних суб’єктів і у певному відрізку часу, усю цю діяльність можна назвати процесом.

### *Екологічна стандартизація як елемент захисту екологічних прав*

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо поетапного впровадження в Україні вимог директив Європейського Союзу, санітарних, екологічних, ветеринарних, фітосанітарних норм та міжнародних і європейських стандартів” від 19.03.97 р. № 244, в Україні започатковано побудову нової системи екологічної стандартизації і сертифікації. Це знайшло своє відображення у поновленні вітчизняного законодавства у цій царині: 17 травня 2001 року прийнято пакет важливих законодавчих актів – Закони України “Про стандартизацію”, “Про підтвердження відповідності” і “Про акредитацію органів з оцінки відповідності”. Разом з тим, Декрет КМУ “Про стандартизацію і сертифікацію” від 10.05.93 р. зберігає чинність у частині, яка не суперечить зазначеним нормативним актам. Таким чином, сьогодні ми маємо справу з вельми цікавим з правової точки зору явищем: стара система стандартизації та сертифікації ще не віджила себе, але наразі активно йде перебіг творення нової системи стандартизації та сертифікації, яка б відповідала європейським

стандартам. Цей перебіг супроводжується різними правовими та організаційними проблемами, наукове опрацювання яких наразі є завданням нагальним. На розв'язання наукової проблеми побудови нової системи екологічної стандартизації в Україні і націлена ця стаття. Тема екологічної стандартизації не є новою в еколого-правовій літературі: наукові дослідження у цій царині започатковані ще з середини ХХ ст. Одним з перших в Україні цю проблематику почав досліджувати Ю. С. Шемшученко. Окремі аспекти екологічної стандартизації досліджувала Малишева Н.Р., яка займається цією проблематикою і сьогодні. Незважаючи на появу останнім часом комплексних досліджень екологічної стандартизації, тим не менше, основна маса досліджень охоплює лише окремі аспекти екологічної стандартизації: С. Кравцов досліджує стандартизацію в галузі охорони атмосферного повітря, Гавриш Н. С. і Момот Г. Ф. – у царині охорони ґрунтів, окремі аспекти екологічної стандартизації досліджували у своїх працях Андрейцев В. І., Гетьман А. П., Бердніков Є. С. та ін. Незважаючи на увагу, яка приділялася означеній проблематиці, не вирішеними залишилися правові проблеми місця стандартів та інших нормативно-технічних документів у системі джерел екологічного права, ефективності чинної системи екологічної стандартизації та побудови нової такої системи відповідно до вимог європейської спільноти, крім того, якщо попередні дослідники часто екологічну стандартизацію розглядали в системі екологічного нормування, то у цьому дослідженні ми розглядатимемо тільки систему екологічної стандартизації відповідно до законодавства України про стандартизацію. Завданнями цього дослідження є: 1) з'ясувати правову природу екологічної стандартизації відповідно до змін, які сталися у вітчизняній системі екологічної стандартизації; 2) визначитися з місцем екологічних стандартів у системі джерел екологічного права України; 3) описати сучасну систему екологічної стандартизації в Україні; 4) визначити напрями удосконалення цієї системи. Саме поняття екологічної стандартизації неоднозначно розглядається у науковій літературі: багато дослідників поняття екологічної стандартизації включають до екологічного нормування, або навпаки – серед екологічних стандартів розглядають і екологічні нормативи.

Досить часто порушення права на безпечне довкілля приводить до заподіяння шкоди здоров'ю та екологічним інтересам громадян. Закріплення можливості відшкодування такої шкоди є одним із важливих механізмів забезпечення права на безпечне навколишнє середовище. І разом із тим воно виступає як самостійне право громадян, передбачене ст. 50 Конституції України і ст. 9 Закону України "Про охорону навколишнього природного середовища". Відшкодування такої шкоди базується на нормах цивільного права, але воно, як слушно зауважує Н.Р.Кобецька, має свої особливості, які, на жаль, не знайшли відображення ні в Законі України "Про охорону навколишнього середовища", ні в інших нормативно-правових актах, ні в роз'ясненнях Верховного Суду України.

В доктрині права навколишнього середовища шкоду, спричинену порушенням правових екологічних вимог, називають екологічною або екогенною. Коли ведуть мову про екологічну шкоду, в законодавстві вживають різноманітні терміни: шкода, збитки, втрачена вигода. Наприклад, в Законі України "Про охорону навколишнього природного середовища" мова йде про відшкодування шкоди, заподіяної екологічними правопорушенням (розділ XV). Конституція України у ст. 50 передбачає право кожного на відшкодування шкоди завданої порушенням права на безпечне для життя і здоров'я довкілля. В той же час Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" передбачає відшкодування шкоди, завданої здоров'ю громадян несприятливим впливом навколишнього середовища. Важливо розібратись для початку, чи не однаковий зміст вкладається в ці поняття, і як із ним співвідносяться спричинені збитки.

У вітчизняній правовій літературі немає чіткого визначення поняття шкоди, як це зроблено, наприклад, у ст.15 Цивільного Кодексу Російської Федерації: Шкода – це витрати, які особа, чие право порушено, понесла або повинна буде понести для відновлення порушеного права, втрата або пошкодження її майна (реальна шкода) а також неотриманні прибутки, які ця особа повинна була отримати за звичайних умов вільного обігу, якби її право не було порушено (втрачена вигода).

Отже, узагальнюючи вищенаведене, відзначимо, що під екологічною шкодою в юридичній літературі розуміють будь-яке погіршення стану навколишнього середовища, що відбулося внаслідок порушення правових екологічних вимог, та пов'язане із цим будь-яке зменшення або зміну матеріальних та нематеріальних благ, що охороняються законом, включаючи життя і здоров'я людини, майно фізичних та юридичних осіб. Складовими частинами екологічної шкоди виступають шкода, втрачена вигода та моральна шкода. Екологічна шкода порушує екологічні інтереси суспільства в здоровому, сприятливому для життя, продуктивному навколишньому природному середовищі.

Особливим різновидом екологічної шкоди є шкода здоров'ю людини, її генетичному фонду (в науковій літературі зустрічається такий термін, хоча, на жаль, у вітчизняному законодавстві цей вид шкоди стосовно екологічних конституційних прав конкретно не сформульовано). Про зазначений вид шкоди мова буде вестися пізніше. Зокрема, Кримінальним кодексом Російської Федерації передбачено відповідальність за екоцид. Відповідальність за цей злочин передбачено і статтею 441 Кримінального кодексу України.

Отже, шкоду екологічним правопорушенням, на думку В.І.Андрейцева, може бути завдано в наступних галузях екологічних правовідносин: 1) використання і відтворення природних ресурсів; 2) охорона навколишнього природного середовища (природних умов життєдіяльності); 3) забезпечення екологічної безпеки людини. В галузі використання і відтворення природних ресурсів основні шляхи відшкодування шкоди передбачені законодавством, відповідно: економічний, відновлення майна, надання рівноцінної речі. В галузі охорони навколишнього природного середовища (природних умов життєдіяльності) шкода повинна бути

відшкодована екологічним шляхом, відновлення в природі, відтворенням ресурсів, компенсацією витрат. В галузі забезпечення екологічної безпеки людини питання відшкодування шкоди безпосередньо повинно бути пов'язане з відшкодуванням шкоди, завданої здоров'ю громадян (принаймні, так воно сформульовано у вітчизняній та зарубіжній літературі).

У відповідності із нормами цивільного законодавства та нормами Закону України "Про охорону навколишнього природного середовища" відшкодуванню підлягає лише та частина шкоди, яку можна оцінити в грошах. Як правило, це економічна шкода. Тобто виявляється, що екологічну шкоду людині, пов'язану із втратою здоров'я та неможливістю його відновлення, зі смертю людини, з утворенням дефектів в її генетичній програмі не оцінюється в будь-яких еквівалентах та залишається тим тягарем, який несе суспільство, розраховуючись за своє недружнє ставлення до природи.

З урахуванням прогалин діючого у зазначеній сфері законодавства, численних бланкетних норм, що містяться в перерахованих законах, особливостей екологічної шкоди, що завдається здоров'ю людини (масштабності, невідшкодованості, латентності, віддаленості по часу проявів та т. ін.), можна вважати за доцільне прийняття Закону України "Про відшкодування шкоди, завданої здоров'ю громадян несприятливим впливом навколишнього середовища".

Н.Р.Кобецька, наголошуючи на особливостях відшкодування екогенної шкоди, які не знайшли відображення, будучи побудовані на нормах цивільного права, ні в Законі України "Про охорону навколишнього природного середовища", ні в інших нормативно-правових актах, ні в роз'ясненнях Верховного Суду України, запропонувала доповнити зазначений Закон рядом статей, які б врегулювали відшкодування шкоди здоров'ю і майну громадян внаслідок негативного впливу на довкілля. Зокрема, пропонувалось закріпити склад цієї шкоди.

При загальній кількості понад півтора мільйони розглянутих справ в судах України справи, пов'язані із захистом екологічних прав громадян, становили лише поодинокі випадки. Таке становище пояснюється не відсутністю в нашому законодавстві відповідних норм, а в першу чергу, - необізнаністю громадян у своїх екологічних правах, відсутністю чіткої процедури їх реалізації та фінансовою неспроможністю громадян покривати судові витрати та витрати на проведення екологічної та медичної експертизи тощо.

#### Література:

1. Котелевець А.В. Актуальні питання правозастосовчої діяльності у галузі екології: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.06 / Нац. юрид. акад. України ім. Я.Мудрого. — Х., 2000. — 19 с. С.8
2. Котелевець А.В. Понятие правоприменительной деятельности в сфере экологии // Юридическая практика. - 1997. - № 1 /35/.
3. Шемшученко Ю. С. Организационно-правовые вопросы охраны окружающей среды в СССР. – К., 1976.
4. Малышева Н. Р. Охрана окружающей среды от шумового воздействия (правовые и организационные вопросы).- К.: Наукова думка, 1984.- 144 с.
5. Кравцов С. Стандартизація і нормування в галузі охорони атмосферного повітря// Право України. – 1999. - № 4. – С. 54-55, 65.
6. Момот Г.Ф. Сучасний стан стандартизації в галузі рекультивациі земель// Стан земельних ресурсів в Україні: проблеми, шляхи вирішення. Збірник доповідей всеукраїнської науково-практичної конференції. – К., 2001. – С. 106 – 108.
7. Кобецька Н.Р. Екологічні права громадян України: Автореф. дис...канд. юрид. наук: 12.00.06 / Національна академія наук України, інститут держави і права ім. В.М. Корецького. – К., 1998. – 16 с., с. 10.
8. Бринчук М.М. Экологическое право(Право окружающей среды): Учебник для высших юридических учебных заведений.- М. : Юристь, 1999. –688с., с. 494
9. Бринчук М.М. Экологическое право(Право окружающей среды): Учебник для высших юридических учебных заведений.- М. : Юристь, 1999. –688с., с.495
10. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. – Изд. 3-е, изм. и доп. / Под общей ред. Ген.прокурора Российской Федерации проф. Ю.И.Скуратова и Председателя Верховного Суда Российской Федерации В.М.Лебедева. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 1999. – 896 с., с. 858
11. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року – К.: Атіка, 2001. – 160 с., с. 150
12. Кобецька Н.Р. Екологічні права громадян України: Автореф. дис...канд. юрид. наук: 12.00.06 / Національна академія наук України, інститут держави і права ім. В.М. Корецького. – К., 1998. – 16 с., с. 10-11.

РИБАК Л.В.,  
студентка 4 курсу  
спеціальності «Правознавство»  
Маріупольського державного університету

#### ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОБОГО ЧАСУ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Робочий час є однією з найважливіших умов праці працівників. Важливо, що перша Конвенція Міжнародної організації праці (далі – МОП), прийнята в 1919 р., була націлена на обмеження робочого часу на

промислових підприємствах до 8 годин в день і 48 годин в тиждень. На сьогоднішній день МОП прийняла близько 20 Конвенцій і Рекомендацій, що стосуються різних аспектів робочого часу. Базовими є Конвенція МОП № 47 «Про скорочення робочого часу до сорока годин на тиждень» і Рекомендація МОП № 116 «Про скорочення тривалості робочого часу».

Ідентична і позиція Європейського союзу (ЄС) відносно нормальної тривалості робочого тижня. Рекомендація 75/457/ЄС від 22 липня 1975 р. виходить з принципу 40-часового робочого тижня і 4-тижневої оплачуваної щорічної відпустки.

У більшості зарубіжних країн інструментом регулювання тривалості робочого часу є закони і колективні договори. У них визначається нормальна тривалість робочого часу — робочого тижня і робочого дня. У країнах, де тривалість робочого часу закріплена як в законі, так і в колективному договорі, рівень тривалості робочого часу в колективних договорах нижчий, ніж в законі. Колективні договори як рухливіший, ніж законодавство, спосіб правового регулювання праці, що враховує в найбільшій мірі вимоги виробництва, специфіку галузей, встановлюють нижчий рівень нормальної тривалості робочого часу.

Найбільш поширеним стандартом є 40-годинний робочий тиждень за законодавством і 35—40-годинний робочий тиждень у колективних договорах. До Трудових кодексів Польщі, Чехії, Угорщини, Болгарії були внесені істотні зміни, які торкнулися і організації робочого часу. У вказаних країнах тривалість нормального робочого часу скорочена до 40 годин в тиждень. Раніше в Польщі ця норма складала 42 години, в Чехії – 43 години, в Болгарії (при шестиденному робочому тижні) – 46 годин.

У країнах, де рівень тривалості робочого часу досить високий, відбувається його зниження. У Японії за період з 1970 по 1996 рр. тривалість робочого тижня знизилася майже на 4 години і склала 43 години 30 хвилин в середньому по країні і 40 годин 45 хвилин на підприємствах з числом зайнятих понад 30 чоловік. Багато європейських країн прагнуть перейти до нового стандарту робочого часу – 35-часового робочого тижня. Введення нових стандартів здійснюється в основному укладенням колективних договорів, угод. Виняток становить Франція, де для досягнення цієї мети були ухвалені спеціальні закони.

Велике значення останнім часом набуває тенденція до індивідуалізації і персоналізації праці, що розглядається як найважливіша межа сучасного виробництва і яка має наслідки, що далеко йдуть, і більш того, можна передбачити, що даний підхід буде характерний для використання робочої сили у XXI сторіччі.

Крім того, все більше стала застосовуватися позмінна робота, що обґрунтовується насущними економічними мотивами і кращим використанням виробничого устаткування. Багатозмінна робота забезпечує велику ефективність і рентабельність виробництва за рахунок збільшення коефіцієнта використання устаткування.

Робота у вечірній і нічний час зв'язана із значними незручностями, додатковим нервовим перенапруженням. Конвенція МОП № 171 «Про нічну працю», і Директива 93/104/ЄС під нічною працею розуміють будь-яку роботу, яка здійснюється протягом періоду тривалістю не менше семи годин поспіль, включаючи проміжок часу між північчю і 5 годинами ранку. Характерно, що трудове законодавство деяких країн передбачає уточнення загального визначення нічного часу для окремих категорій працівників. Так, згідно з вищезазначеним Законом Німеччини «Про робочий час» нічним визнається час з 23 до 6 годин, а в булочних і кондитерських – з 22 до 5 годин. У польському Трудовому кодексі нічний час визначений з 21 до 7 години, в болгарському – з 22 до 6 години, а для неповнолітніх працівників – з 20 до 6 години.

Це у свою чергу робить необхідним стимулювання, яке компенсує негативні сторони. Міжнародні трудові стандарти передбачають підвищені гарантії охорони здоров'я працівників, зайнятих в нічний час. Основний спосіб стимулювання – підвищена оплата, що коливається від 10 до 30% залежно від виду зміни, додатковою відпусткою, скороченою тривалістю нічної зміни. Крім того, при багатозмінній роботі зазвичай скорочується робочий тиждень до 30-35 годин.

У зарубіжному трудовому праві передбачені заборони на роботу в нічний час окремих категорій працівників: неповнолітні; вагітні жінки і жінки, що мають дітей у віці до 3 років; жінки, що мають дітей від 3 до 6 років, а також дітей-інвалідів незалежно від їх віку, за винятком випадків, коли така робота виконується з їх згоди і так далі.

Підводячи підсумок, можна сказати, що до тенденцій сучасного регулювання робочого часу відносяться поступове скорочення його тривалості як за допомогою ухвалення законів, так і за допомогою актів колективно-договорного регулювання, широке використання нестандартних режимів робочого часу.

#### Література:

1. Конвенція Міжнародної Організації Праці від 29.10.19 № 1 «Про обмеження робочого часу на промислових підприємствах до восьми годин на день та сорока годин на тиждень» - <http://www.kadrovik.ru/docs/konvenciya.mot.29.10.19n1.htm>
2. Конвенція МОП № 47. Про скорочення робочого часу до сорока годин на тиждень - [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=993\\_145](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=993_145)
3. Рекомендація МОП № 116. Рекомендації про скорочення тривалості робочого часу - [http://www.conventions.ru/view\\_base.php?id=554](http://www.conventions.ru/view_base.php?id=554)
4. Конвенція МОП № 171. Про нічну працю - [http://www.conventions.ru/view\\_base.php?id=346](http://www.conventions.ru/view_base.php?id=346)
5. Регулювання робочого часу в міжнародних трудових нормах у законодавствах зарубіжних країн - <http://pravo.kulichki.com/dop/otdk/otdk1208.htm>



## СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Одной из важнейших целей макроэкономического развития страны является достижение «полной занятости». Под занятостью понимается соотношение между численностью рабочей силы и работающим населением, она характеризует степень использования рабочей силы (трудовых ресурсов) общества и ситуацию на рынке труда. Под рабочей силой (трудовыми ресурсами) понимается занятое и неработающее, но ищущее работу, трудоспособное население.

Понятие «полная занятость» не означает 100% занятости рабочей силы. Для нормального функционирования рыночной экономики необходим рынок труда, предложение труда. В каждый данный момент в стране должно существовать определенное количество незанятой рабочей силы, т.е. безработных. Вообще проблема полной занятости – это проблема безработицы.

С точки зрения классической теории, безработица – это специфическое экономическое явление, которое возникает в результате повышения заработной платы. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

Для формирования объективной картины экономической нестабильности на рынке труда используется два показателя - уровень безработицы и средняя ее продолжительность.

Показатель уровня безработицы используется для измерения масштабов безработицы и вычисляется как доля официально зарегистрированных безработных к численности занятых в производстве. Для каждой страны характерен свой уровень естественной безработицы. Так, в США нормальная безработица составляет более 7%, во Франции – 10%, Швеции – 2% от общей численности рабочей силы. Отклонение фактической безработицы от ее естественного уровня приводит к негативным для экономики последствиям.

Различают три типа безработицы: фрикционная, структурная и циклическая.

Фрикционная безработица – это безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения.

Фрикционная безработица отражает текучесть кадров, связанную с переменой рабочих мест, места жительства. Среди совокупной рабочей силы какая-то часть постоянно находится в движении, перемещаясь на новые рабочие места. Этот тип безработицы включает в себя людей, которые незаняты в связи с переходом с одной работы на другую и в течение недели рассчитывают приступить к работе на новом месте, а также работников в тех отраслях, где временные увольнения являются нормой без влияния на общий уровень дохода людей, например, в строительстве. В период внедрения новых достижений технического прогресса, такое движение становится не только неизбежным, но и более интенсивным. В какой-то мере эта безработица является желательной, потому что многие рабочие переходят с низкопродуктивной, малооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы для рабочих и более рациональное распределение трудовых ресурсов, а, следовательно, и больший реальный объем реального национального продукта.

Структурная безработица по существу является углублением фрикционной. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, увеличивается. Рабочая сила реагирует на это изменение медленно и ее структура не отвечает новой структуре рабочих мест, вследствие чего возникает безработица.

Разница между структурной и фрикционной безработицей весьма неопределенная. Существенное различие состоит в том, что у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать, а структурные безработные не могут сразу получить работу без переподготовки. Фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, а структурная более долговременная и поэтому считается более серьезной проблемой.

Циклическую безработицу вызывает спад производства во время промышленного кризиса, депрессии, спада, т.е. фаза экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. С переходом к оживлению и подъему число безработных обычно становится меньше.

По различным теориям определяют такие причины безработицы:

1. темпы роста населения приводят к сокращению производства;
2. относительное отставание предложения на труд от темпов накопления капитала;

3. в условиях несовершенной конкуренции на рынке труда происходит повышение цен и сокращение предложения рабочей силы;
4. с ростом доходов люди склонны увеличивать потребление продукции, но не той мерой, которой возрастает доход, склонность населения к потреблению снижается, и как следствие происходит снижение уровня занятости населения;
5. циклическое развитие экономики – находится на стадии экономического кризиса – спад производства приводит к уменьшению спроса на товары и услуги, а так же на рабочую силу
6. развитие научно-технического прогресса приводит к возникновению новых отраслей производства, которые требуют квалифицированных работников.
7. сезонные изменения в уровнях производства снижают предложение на рабочую силу
8. рост населения работоспособного возраста
9. экономическая политика власти по обеспечению минимального размера заработной платы приводит к росту затрат производителей и снижению спроса на работников

Выделяют экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне.

Неэкономические последствия безработицы - это психологические и социальные и политические последствия потери работы. На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение продолжительного времени не может найти работу, то это часто приводит к психологическим стрессам, отчаянию, нервным (вплоть до самоубийства) и сердечно-сосудистым заболеваниям, развалу семьи. Потеря стабильного источника дохода может толкнуть человека на преступление (кражу и даже убийство), асоциальное поведение.

На уровне общества это, в первую очередь, означает рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов. Не случайно американский президент Франклин Делано Рузвельт, объясняя причину разработки и проведения им политики «Нового курса» для выхода из Великой Депрессии, главной проблемой которой была огромная безработица (в США в этот период безработным был каждый четвертый), писал, что тем самым он хотел «предотвратить революцию отчаяния». Действительно, военные перевороты и революции связаны именно с высоким уровнем социальной и экономической нестабильности. Кроме того, социальными последствиями безработицы являются рост уровня заболеваемости и смертности в стране, а также рост уровня преступности. К издержкам безработицы следует отнести и те потери, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в потере дохода или части дохода (т.е. снижении текущего дохода), а также в потере квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем (т.е. возможном снижении уровня будущих доходов).

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового национального продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы (когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень) означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный (ВВП при полной занятости ресурсов).

Отсутствие в условиях рыночного хозяйства механизма, обеспечивающего полную занятость, негативные экономические и социальные последствия безработицы превращают занятость в объект государственного регулирования. Основные методы воздействия государства на уровень занятости:

- стимулирование создания новых рабочих мест и спроса на труд;
- осуществление мер по сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях;
- выплата пособий по безработице;
- законодательное регулирование условий найма и использования рабочей силы;
- организация переподготовки кадров;
- налаживание информации о наличии свободных рабочих мест.

Таким образом, фрикционная и структурная безработицы представляет собой явление неизбежное и естественное, поскольку постоянно меняется структура спроса на продукцию разных отраслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, а поэтому в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу. Наличие циклической безработицы представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, служит проявлением макроэкономической нестабильности, свидетельством неполной занятости ресурсов. Для преодоления безработицы в стране, а особенно в стране с переходной экономикой необходимо создание (со стороны государства) необходимых условий для привлечения работников на работу в сфере народного хозяйства, обеспечение рабочих мест в проблемных регионах страны, агитация предпринимателей к созданию рабочих мест.

## ЗМІСТ

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

АНОХИНА А.В.	Экономическое сотрудничество Украины и КНР на современном этапе.....	4
БЕРЕЖНАЯ О.И., НИКОЛЕНКО Т.И.	Членство Украины в ВТО: перспективы развития.....	5
БУЛАТОВА О.В.	Системна роздвоєність глобалізаційних процесів в сучасних умовах.....	7
ГОРБАШЕВСЬКА М.А.	Напрямки удосконалення інтеграції держави до світового ринку машинобудування.....	8
ЖУРАВЕЛЬ К.А.	Экономико-политические аспекты революционных движений на Ближнем Востоке и Северной Африке.....	10
ІВАНОВ Я.Е., БЕЗЗУБЧЕНКО О.А. ІВАНЮТА Н.В.	Вплив процесів транснаціоналізації на розвиток світової економіки..... Забезпечення позову в міжнародному комерційному арбітражі за законодавством країн СНД та ЄС.....	11 13
КАЛАШНИКОВА Г., ДУБЕНЮК Я.А.	Особливості реалізації МЕД в рамках інтеграційних угруповань.....	14
КАНДАУРОВА А.М., НИКОЛЕНКО Т.І.	Особливості розвитку політичних відносин України в умовах глобалізації.....	16
КИСЛУХА Н.І., НИКОЛЕКНО Т.І.	Проблеми країн «Третього світу» в умовах глобалізації.....	17
ЛЕЙН А.	Інтеграція як передумова виникнення глобальної економіки.....	19
МАМЕДОВА А.І.	Злочинність в епоху глобалізації.....	21
МАЦУКА В.М.	Взаємодія транснаціонального капіталу і держав.....	22
МИХАЙЛОВ О.І.	Основні тенденції та перспективи розвитку глобалізації та регіоналізації.....	23
ОСИПЕНКО К.В.	Транснационализация туристического бизнеса.....	25
ПАВЛЕНКО О.В., БУЛАТОВА О.В.	Особливості розвитку «Нового регіоналізму».....	27
САВКА О.В.	Економічна безпека, як частина національної безпеки на прикладі США.....	29
СИТНЮК К.І., БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Еволюція концепцій транснаціоналізації.....	30
ТЕЛИЦЯ А.А., НИКОЛЕНКО Т.І.	Особливості розвитку україно-канадських політико-економічних відносин в умовах глобалізації.....	32
ТОХТАРОВА В.С.	Европейская социальная хартия и Украина.....	34
ТРОФИМЕНКО М.В.	Організаційно-економічні засади функціонування антиглобалістського руху...	35

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

ВЕЛІЧКО А., МІТЮШКІНА Х.С. ГРУЗД М.В.	Чорноморське економічне співробітництво: пріоритети України..... Міжнародна регіональна інтеграція як наслідок світового економічного розвитку.....	40 42
ЗЛИВКО Я.А.	Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки та перспективи.....	43
НИКОЛЕНКО Т.І. ІГНАТЕНКО Н.В., ДУБЕНЮК Я.А.	Міжрегіональне українсько-польське співробітництво.....	44
КІР'ЯКУЛОВА С.І., ДУБЕНЮК Я.А.	Членство України у СОТ: переваги і недоліки.....	45
КОВАЛЬОВ С., ДУБЕНЮК Я.А.	СНД у системі гео економічних пріоритетів України.....	47
КОЛОМІЙКО Г.І., НИКОЛЕНКО Т.І.	Торгівельно-економічні відносини України та Румунії.....	49
КУДРЯШОВА В.І., НИКОЛЕНКО Т.І.	Наслідки вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ).....	50
МАЛАКУЦКО Н.С.,		

ТКАЧЕНКО К.І.	Зарубіжний досвід подолання наслідків економічних криз.....	51
РУДЕНКО М.Б., МІТЮШКІНА Х.С.	Передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та країн ЧЕС...	53
САВЧЕНКО Р.С., БУЛАТОВА О.В.	Перспективи розвитку Євро-середземноморського партнерства.....	56
СВІСТУНОВА Є.О., НІКОЛЕНКО Т.І.	Наслідки створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.....	58
СПЕСИВЦЕВА О. И., НИКОЛЕНКО Т.И.	Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА).....	59
ТАРАПАТОВА О.М., ДУБЕНЮК Я.А.	Аналіз впливу циклічних коливань світової кон'юнктури на розвиток міжнародної торгівлі.....	61
САВОСІНА Є.С., БАЛАБАНОВА Н.В.	Перспективи регіонального співробітництва України з країнами Чорноморського регіону.....	64
ТКАЧЕНКО О.О., НІКОЛЕНКО Т.І.	Сучасні торгово-економічні відносини між Росією та Іраном.....	65
ХОЛКІН А., МІТЮШКІНА Х.С.	Роль ліцензій у світовій торгівлі технологіями.....	67

### СЕКЦІЯ

#### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

АКИМЕНКО М., МІТЮШКІНА Х.С.	Україна в світовій торгівлі транспортними послугами.....	69
АНІСІМОВ М.С., МІТЮШКІНА Х.С.	Стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами СНД.....	70
БАЛАБАНОВА Н.В., БАРСЬКА А.І., ЗАХАРОВА О.В.	Тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств України.....	71
БУЗАДЖИ І.О., НІКОЛЕНКО Т.І.	Україна у міжнародній торгівлі товарами.....	73
ГОША І.О.	Особливості розвитку зовнішньоекономічних та політичних відносин України в умовах глобалізації.....	74
ДАВИДОВА М.С., ДУБЕНЮК Я.А.	Політико-правові аспекти гармонізації законодавства України із законодавством ЄС.....	76
ЖЕЛІЗНЯК О.І., НІКОЛЕНКО Т.І.	Особливості розвитку міжнародної економічної діяльності України з країнами НАФТА.....	78
ЗОРІНА М.В., МІТЮШКІНА Х.С.	Формування пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами СНД.....	80
ІГНАТОВА О., БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Зовнішньоекономічні зв'язки України з Росією.....	82
ИОРГАНСКИЙ Д.Н., НИКОЛЕНКО Т.И.	Сутність та еволюція розвитку світового товарного ринку.....	85
КОНДРАТЬЄВА О.Я., ЗАХАРОВА О.В.	Протекционизм в международной экономике: плюсы и минусы.....	86
КОРШУНОВА С.В., НІКОЛЕНКО Т. І.	Аналіз зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС.....	88
КРАВЧУК М.Я., БАЛАБАНОВА Н.В.	Особливості розвитку зовнішньоекономічних відносин України в умовах глобалізації.....	89
ЛЕГУША В.В.	Аналіз експортно-імпоротної діяльності підприємств України в сфері послуг.....	91
МАТУСЕВИЧ А.О., БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Особливості торговельного співробітництва України з іншими державами в контексті членства у Світовій організації торгівлі.....	93
ПАШНСВА А.Ю., ПОЛЕНКО І.Д., БАЛАБАНОВА Н.В.	Передумови здійснення зовнішньоекономічних зв'язків.....	95
ПОПОВА А.В., БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Зовнішньоекономічна політика України в умовах світової глобалізації.....	97
ПОПОВА О.І., ДУБЕНЮК Я.А.	Аналіз сучасного стану торгівлі товарами України з Російською Федерацією..	98
ПЯСТО А.П.	Сутність та складові зовнішньоторговельних відносин та зовнішньоторговельної політики.....	100
	Розвиток зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу.....	101
	Особенности развития внешнеэкономических и политических отношений	

	України в умовах глобалізації на прикладі співробітництва со странами ЧЭС.....	102
СВІРЕНКОВА Ю.Ф., БАЛАБАНОВА Н.В. СОЛОД Л.В., БАЛАБАНОВА Н.В. СУБАЧЕВА М.И., НИКОЛЕНКО Т.И. ЮР'ЄВА С., НИКОЛЕНКО Т.И.	Зовнішня торгівля товарами України з країнами ОЧЕС..... Європейський вектор міжнародної економічної діяльності України..... Особенности развития торговых отношений между Украиной и Российской Федерацией на современном этапе..... Українсько-французьке економічне співробітництво.....	104 106 108 109

## СЕКЦІЯ

### РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

БЕЛАШ О.Б.	Анализ взаимодействия Украины с международными финансовыми организациями на примере Европейского банка реконструкции и развития.....	112
БЕРИНДА Д.А., ДЫКОВЕНКО М.В. БОЙКО А.М., ВЕЛЬЧУ О.Н., ТРИГУБ П.В. ВАСИЛЕНКО А.А., МАРЕНА Т.В. ВАСИЛЕНКО А.А., ТОНКИХ Л.С. ДЕПТА Я.О., МАРЕНА Т.В. ДОВБНЯ І.І., БРИТАНСЬКА Н.Н. ЖАРНІКОВА А.І. ЖАРНІКОВА А.І., МАРЕНА Т.В. ЖУРАВЕЛЬ О.В., ДУБЕНЮК Я.О. ЗАЛАВСКАЯ Е.В.	Розвиток міжнародних фінансово-кредитних та валютних відносин в умовах глобалізації та участь України на світовому фінансовому ринку..... Международная миграция капитала ..... Вплив валютного регулювання на зовнішньоторговельну діяльність України.... Роль диверсифікації валютних резервів у забезпеченні економічної безпеки держави..... Роль міжнародного фінансового ринку у світовому господарстві..... Фінансові відносини в умовах глобалізації..... Аналіз оцінки економічної безпеки банку..... Розвиток міжнародного банківського бізнесу в Україні..... Проблема зовнішньої заборгованості України..... Эффективность валютных интервенций как метод регулирования валютного курса в Украине.....	114 116 117 118 120 121 123 124 126 127
ЗИНЧУК Д.А., МИРОНЕНКО Т.В. ІВАНІК Ю., ТКАЧЕНКО К.І. КАЛЮЖНАЯ Є.А., МАРЕНА Т.В. КАРАСЬОВА Є.П., МИРОНЕНКО Т.В. КАЧУР М.О. КОВАЛЬ А.С. МАЛИШЕВА А.А., САКЕВИЧ В.С. МАРЕНА Т.В. НОСАРІВСЬКА О.М., ПІДЛУБНА С.А. ПОЛІЧ С.С. ЧУЧКО О.П. РОГАЧ Н., БРИТАНСЬКА Н.Н. СОКРУТЕНКО О.-А.Е. ТРОФІМЕНКО Я.Г., ТОНКИХ Л. С. ФІЛАТОВА Т.В. ЧЕПУРНИЙ А.П.,	Развитие предпринимательства в условиях реформирования налоговой системы..... Характеристика структуры банківської системи України..... Роль міжнародних організацій у кредитуванні української економіки..... Вплив державного зовнішнього боргу на економічний розвиток України..... Проблеми забезпечення фінансової стійкості в умовах глобалізації..... Перспективи розвитку ринку внутрішніх запозичень в Україні..... Участь України на світовому фінансовому ринку в умовах глобалізації..... Передумови розвитку нового етапу світової фінансової кризи..... Участь України на світовому фінансовому ринку..... Світовий досвід системи управління кредитним ризиком комерційних банків у посткризовий період..... Вплив глобалізації на розвиток міжбюджетних відносин..... Валютний ринок України: сучасний стан і перспективи розвитку..... Аналіз нарахування відсотків по депозитах ПАТ КБ «Приватбанк» з конверсією валюти за 2009-2010 роки..... Проблеми капіталізації експортоорієнтованих підприємств.....	129 130 132 133 135 136 138 140 142 144 145 146 148 150

МАРЕНА Т.В.	Розвиток фондового ринку України в сучасних умовах.....	151
ЧЕРЕДНИЧЕНКО О.Д., МАРЕНА Т.В.	Сучасні особливості управління зовнішньою заборгованістю перед міжнародними фінансово-кредитними установами.....	152

**СЕКЦІЯ  
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ  
РОЗВИТКУ**

АНДРУЩУК А.В.	Методи оцінки ефективності інвестування капіталу в реальні проекти.....	155
БАБИЧ О.С., АВДАН О.Г.	Інвестиції у ресторанному бізнесі.....	156
БАТИЧКО Д.І., ДУБЕНЮК Я.А.	Оцінка міжнародних інвестиційних зв'язків України з Республікою Кіпр.....	158
БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Методологічні основи впливу інноваційно-інвестиційного розвитку національних економік на рівень їх міжнародної глобалізації.....	160
БІЛОУСОВА О., ДУБЕНЮК Я.А.	Інноваційно-інвестиційна модель України.....	162
БІЛЯКОВА О., НІКОЛЕНКО Т.І.	Роль іноземного капіталу в економіці України.....	164
БОНДАРЕНКО В.В., КОВАЛЬЧУК Н.М.	Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності України.....	166
ГРИШИНА А.Н.	Анализ инвестиционной деятельности транснациональных корпораций в Украине.....	168
ДРЕСВЯННИКОВ Д.А.	Проблемы внедрения инновационных технологий предприятиями реального сектора экономики Донецкой области.....	170
КИСЛОВА Л.А.	Галузеві напрями участі країн в системі міжнародного інвестування.....	172
КУХАРСЬКА О.Л., ПЛИС О.В.	Інноваційно-інвестиційна діяльність України у світових координатах розвитку.....	173
ЛЕБЕДЕВА Д.М.	Анализ инвестиционной привлекательности Украины для стран мира.....	175
ЛОГОЗИНСЬКА З.І., ДУБЕНЮК Я.А.	Особливості зарубіжної інвестиційної діяльності України з країнами Європейського Союзу.....	177
МОРОЗ М.А., ДУБЕНЮК Я.А.	Оцінка інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання України та Польщі.....	179
НІКОЛЕНКО Т.І.	Особливості міжнародного співробітництва країн в міжнародній сфері.....	181
ПАЩЕВСЬКА К. В., НІКОЛЕНКО Т.І.	Інноваційно-інвестиційна політика України.....	182
ПЕХЕНЬКО О., НІКОЛЕНКО Т.І.	Участь України у міжнародних інвестиційних процесах.....	183
ПОЛЕХОВ С., МІТЮШКІНА Х.С.	Особенности инвестиционной политики Украины.....	185
ТОСХОПАРАН М., ДУБЕНЮК Я.А.	Інвестиційне співробітництво України з Республікою Кіпр.....	187
ЯБЛОКОВ М.В., МІТЮШКІНА Х.С.	Україна у міжнародному русі капіталу.....	189
ЯСІРОВА В.Ф., ДУБЕНЮК Я.А.	Особливості реалізації інноваційної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності України.....	190
ЯРЕМЧУК І.Г., ТКАЧЕНКО К.І.	Стратегії управління прямими іноземними інвестиціями.....	191

**СЕКЦІЯ  
ПРОБЛЕМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

АВДАН О.Г.	Порядок створення туристичного підприємства.....	195
АРКУШОВ Д.М., БУЛАТОВА О.В.	Розвиток туристичного потенціалу Донецької області.....	197
БУРЛАКА С.К., НІКОЛЕНКО Т.І.	Роль Росії в забезпеченні енергетичної безпеки Білорусі: проблема диверсифікації Білоруських енергоносіїв.....	198
ВАСИЛЕНКО С.І.	Соціальний захист інвалідів, як один із напрямків соціальної діяльності підприємств: проблеми відповідальності.....	200
ГЕРАЩЕНКО О.О., БУЛАТОВА О.В.	Сучасні тенденції розвитку готельних ланцюгів на світовому туристичному ринку.....	202

ГІЛЬДЄЄВА К., МІТЮШКІНА Х.С. ГОЛУБ Т.І.	Сучасні тенденції міграції робочої сили.....	204
	Проблеми управління фінансово-господарською діяльністю туристичного підприємства.....	206
ГУСЄВ Д.А.	Концепция мониторинга среди турфирм с целью обнаружения угроз кризиса и банкротства.....	207
ДУБЕНЮК Я.А. ЗАХАРОВА О.В.	Історичні аспекти розвитку туристичної галузі Республіки Кіпр.....	209
	Особливості функціонування різних видів транспорту в сучасних умовах розвитку світового господарства.....	211
ЗЕЛЕНАЯ Е.В., НИКОЛЕНКО Т.И. ЗЬОМА І.С., ДУБЕНЮК Я.А. КАРТМАЗОВА Д.В., ДУБЕНЮК Я.А. КРАВЧЕНКО О.В., ДУБЕНЮК Я.А. КУРПЕЛЬ О.В., МАРЕНА Т.В. ЛОГВИНЕНКО І.О. МАРТИНЮК І.В., НИКОЛЕНКО Т.І. МІТЮШКІНА Х.С. ПАЛКИНА М.А., СИЗОНЕНКО К.О. ПАШКО А.В., НИКОЛЕНКО Т.І.	Туризм как фактор развития интегрированных государств.....	213
	Україна на світовому ринку туристичних послуг.....	214
	Сільськогосподарська продукція як об'єкт міжнародної торгівлі.....	215
	Україна на світовому ринку туристичних послуг.....	217
	Сучасні тенденції розвитку світового ринку трудових ресурсів.....	218
	Сучасний стан міжнародної торгівлі України транспортними послугами.....	220
	Співробітництво в енергетичній сфері України і США на сучасному етапі розвитку.....	221
	Розвиток процесів транснаціоналізації на світовому енергоринку.....	222
	Стратегия модернизации угольной промышленности Украины.....	225
	Виробнича кооперація підприємств України і Росії в рамках дослідження «Розробка організаційно-економічних механізмів інноваційно-технологічної взаємодії Росії та України».....	227
ПИЛАТ В.С., НИКОЛЕНКО Т.И. РИБАКІНА К.І., МАРЕНА Т.В. САЛЬНИКОВА Є.М., ЗАХАРОВА О.В. САМОЙЛЕКНО І.В., МІТЮШКІНА Х.С. ТЕРЛІБОВКА А.М., НИКОЛЕНКО Т.І. ТКАЧЕНКО Т.І., СОКОЛОВА К.О. ХАРЧЕНКО Н.Е., БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Особенности международной торговли сырьевыми товарами.....	229
	Особливості формування системи маркетингових комунікацій туристичних підприємств.....	231
	Структура та сутність світового ринку металу.....	232
	Розвиток міграційних процесів в країнах з транзитивною економікою на прикладі України.....	233
	Проблема енергетичної безпеки Європейського Союзу.....	234
	Оптимізація діяльності туристичних підприємств при формуванні міжрегіонального кластеру.....	236
	Сутність та еволюція міжнародного туризму.....	238

**СЕКЦІЯ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ЕКОНОМІКИ**

БУЛАВА Г., ТКАЧЕНКО К.І. ГОЛОВІНА А.І.	Проблеми та перспективи розвитку сільського господарства в Україні.....	240
	Інноваційно-інвестиційні чинники забезпечення конкурентоспроможності галузей економіки.....	242
ДІДЕНКО А.О., МІТЮШКІНА Х.С. ДМИТРИЄВА К.І. КАНДАУРОВА О.В., МАРЕНА Т.В. КАРЕЛИНА А.В. КВАЧ С.С.	Україна на світовому ринку зернових.....	244
	Експлуатації дитячої праці: правовий аспект.....	245
	Формування та реалізація туристичного продукту.....	248
	Развитие транспортных коммуникаций Украины.....	249
	До питання покращення економічних показників господарської діяльності місцевого самоврядування в Україні.....	251
КОЗОРИЗ І.В. КОЛОСОВ Р.В.	Основні тенденції розвитку ресторанного господарства в Донецькому регіоні.	252
	Завдаток як правова та економічна категорія.....	254

КОНСТАНТИНОВА В.А.	Многоуровневый маркетинг (Multilevel marketing) как экономическая сфера деятельности и объективная реальность XXI века.....	256
КУХАЙЛЕШВИЛІ Г.Р. ЛЕВЧЕНКО А.В., МАРЕНА Т.В. ЛУКІНА Я.І., МІТЮШКІНА Х.С. МАРЕНИЧ Н.Є., ЗАХАРОВА О.В.	Транзитний потенціал держави як засіб превентивної самооборони.....  Кадровий потенціал підприємства та чинники його формування..... Трансформація тарифної політики України до вимог СОТ.....	258  260 261
МІНЧЕНКО Р.О. НІКОЛЕНКО М.Н.	Особливості діяльності підприємств портового господарства України на ринку транспортних послуг (на прикладі Маріупольського морського торговельного порту)..... Аналіз поведінки фірми за умов невизначеності і ризику.....	263 266
ПЕРЕПАДЯ Ф.Л. ПИЛИПЕНКО А.Є., ТКАЧЕНКО К.І. СОЛЬВАР Л., ПШЕНИЧНА Г. РАДЧЕНКО Г., ТКАЧЕНКО К.І. САЗОНОВА М.С., МІТЮШКІНА Х.С. СЕМЕНИХИН Г.В.	Процесуальні аспекти перегляду справ у господарських судах за участю іноземних осіб..... Особливості розробки кадрової політики промислових підприємств.....  Особливості розвитку науково-технічного потенціалу України.....	267 269  270
СТОЛЯР К., БЕЗЗУБЧЕНКО О.А. ТІТОВА А.М., ТКАЧЕНКО К.І. УЛЬЯНЧЕНКО В.А. ФІГЕРОА М.Р.	Забезпечення конкурентоспроможності регіонів національної економіки.....  Сучасний стан машинобудівного комплексу України..... Особливості конкурентоспроможності металургійного комплексу України в контексті сучасних світових процесів.....	272  273 275
ЧЕРНЯКОВА О.Ю. ЧУМЬЧКИНА Ю. ШОСТАК М., БАЛАБАНОВА Н.В.	Роль отделения в городе Мариуполе Донецкой торгово – промышленной палаты и Мариупольского государственного университета в повышении конкурентоспособности бизнеса.....  Конкурентоспроможність національної економіки України..... Особливості розвитку інфляційних процесів в українській економіці.....	276  277 278
	Маркетингові стратегії в сучасних умовах управління підприємством..... Мотиваційні засади розвитку конкурентного потенціалу підприємств туристичної сфери.....	281 282
	Розробка маркетингової стратегії ТОВ «Азовінтур»..... Проблеми зайнятості трудових ресурсів в Донецькому регіоні.....	284 286
	Роль машинобудування в економічному розвитку країни.....	287

#### СЕКЦІЯ

#### ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

АГЕСВА К.О.	Особливості концепцій сталого розвитку в контексті сучасних світових процесів.....	290
БЕДАН Е.В., БУДАРИНА Н.А. БРИТЧЕНКО Г.И.	Взаимосвязь религии и экономики..... Управленческий потенциал маркетинговых инструментов в сфере деловых и потребительских рынков.....	291 292
ДОБРОВА К.С. ЗАННЕС А. Д., МІТЮШКІНА Х.С. ЛЕБЕДЄВ І.В. МІШИНА О.Б.	Нестандартна форма зайнятості населення – фріланс.....  Екологічні проблеми Донецької області..... Реалізація концепції сталого розвитку на засадах соціальної відповідальності.. Захист еколого-правового статусу людини від порушень та посягань.	294  296 299
РИБАК Л.В. ТІТОВА Я., ТКАЧЕНКО Е.И.	Порівняльна характеристика..... Правове регулювання робочого часу у зарубіжних країнах..... Сущность и особенности безработицы в современных условиях функционирования мирового хозяйства.....	301 303 305