

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Харківський обласний осередок Всеукраїнської громадської організації
«Українська асоціація економістів-міжнародників»
Студентське наукове товариство

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**Матеріали VIII науково-практичної
конференції молодих вчених
5 квітня 2013 року**

Харків 2013

УДК 339.94 (477:470+571) (063)
ББК 65.59я431
А437

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних
економічних відносин (протокол № 8 від 27.03.2013)

*Друкується за рішенням Вченої Ради факультету
міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
(протокол № 8 від 28.03.2013)*

Редакційна колегія:

Сідоров В.І., канд. екон. наук, проф., декан факультету
Казакова Н.А., канд. геогр. наук, професор
Гончаренко Н.І., канд. екон. наук, доцент
Ханова О.В., канд. геогр. наук, доцент
Касьян С.А., старший викладач

Адреса редакційної колегії:

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
Інститут економіки і міжнародних відносин,
61022, Харків, пл. Свободи, 6, к. 378,
тел. (057) 707-51-60, e-mail: meo_1@ukr.net

**А437 Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних
економічних відносин.** Матеріали VIII науково-практичної
конференції молодих вчених 5 квітня 2013 року. – Харків: ХНУ
ім. Каразіна, 2013. – 284 с.

УДК 339.94 (477:470+571) (063)
ББК 65.59я431

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Алексахина К.А. Экономическая интеграция и инновационные технологии	7
Білоусова Ю.С. Бренд-менеджмент українських підприємств у забезпеченні конкурентоспроможності експортоорієнтованих галузей	10
Виноградов В.В. Структурні зрушення в системі міжнародної торгівлі.....	14
Гончаренко Н.І., Іщенко А.Е. Діяльність іноземних банків на фінансовому ринку України.....	16
Гончаренко Н.І., Топчій Ю.В. Вплив іноземного інвестування на розвиток країн Південної Азії	20
Григорєвська Н.В., Розинська Н. Міграційні процеси між ЄС та Україною на сучасному етапі.....	22
Деригуз В.О., Шидловська Л.С. Зовнішньоекономічне співробітництво України та ЄС в контексті інтеграційних спрямувань.....	25
Егорова М.А. Экономические перспективы евроинтеграции Украины	29
Заичко Я.В., Якубовский С.А. Влияние долгового кризиса на устойчивость финансовых систем стран еврозоны	32
Кірієнко С.О. Наслідки трудової міграції з України до ЄС	35
Колесник А.С. Досвід США, країн ЄС і СНД з регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності.....	39
Контаренко В.В. Перспективи розвитку офшорних регіонів на території України.....	45
Кривуц Ю.Н. Платон и Аристотель о торговле	47
Курило И.И. Эффективность стабилизационных программ МВФ в условиях мирового финансово-экономического кризиса	52
Лабжанія Р.Г. Аутсорсинг в сфері бізнес-туризму	55
Малахова Л.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на глобальну продовольчу проблему.....	57
Михайлова Д.А. Україна–ЄС: науково-технічне співробітництво як чинник підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни	59
Панова І.О. Історичні передумови та динаміка створення митних союзів у світі.....	62
Позднякова А.М. Концепция EAGLES и ее место в современных международных экономических отношениях.....	66
Рагимов Р.Н. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на международное движение капитала.....	70
Санніков М.В. Вільні економічні зони КНР: їх стан й ефективність	72

Сердюк Г.В. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України і Індії.....	76
Соловьєва Л.О. Особенности развития внешнеэкономических взаимоотношений ЕС и США	80
Сохань А.О., Якубовський С.А. Стійкість фінансових систем країн Центральної та Східної Європи в умовах глобальних дисбалансів	84
Таганлиев Б.А. Современное состояние внешнеторгового сотрудничества Украины со странами СНГ	87
Шевцова М.В. Роль ООН в посткризисном восстановлении мировой экономики	90

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Азаренкова О.В., Казакова Н.А. Перспективы внедрения политики энергоэффективности для обеспечения конкурентоспособности экономики Украины на основе мирового опыта.....	94
Басов Д.В. Участь країн у міжнародному поділі праці (на прикладі Європейського Союзу).....	97
Воронянська Я.В. Перспективи економічного співробітництва України з країнами ШОС.....	101
Гаджисєва С.Ф. Місце Азербайджану в системі сучасних світогосподарських відносин.....	105
Галайда О.Е. Использование гравитационного подхода при планировании постройки промышленных населённых пунктов	107
Грицак Ю.П., Лаурінайчуте Я.А. Деякі відмінності міжнародної і внутрішньої конкурентоспроможності по регіонах України.....	110
Дурдас К.Г. Економічні умови інтеграції народного господарства України в ЄС	113
Ємець М.С. Моделі економічної інтеграції ринків туристичних послуг	117
Еникеев Р.Р. Анализ экономического чуда Республики Сингапур	120
Ерохин К.А. Деятельность международных коммерческих банков в контексте современного долгового кризиса и развитие банковского сектора Украины.....	123
Зароченцева Ю.В. Зарубіжний досвід в нормативно- правовому регулюванні франчайзингових операцій	126
Златкіна О.Д. Економічне зростання Китаю: причини та перспективи	129
Іламанов Інер. Динаміка місця України за рівнем економічного розвитку в 2009–2013 рр.....	132
Казакова Н.А., Завгородня А.И. Торговля Украины сельскохозяйственной продукцией в контексте углубления глобальной продовольственной проблемы.....	136
Касьян С.А. Сланцевый газ: реалии и проблемы	140

Кириченко М.А. Характеристика інтеграційних процесів у Європейському Співтоваристві.....	144
Клімова К.А., Сідоров В.І. Україна після проведення фінальної частини СВРО-2012.....	146
Колесников Н.С. Перспективы развития альтернативной энергетики в Украине.....	148
Косіневська І.С. Світові автомобільні бренди на ринку України.....	150
Кошелева К.Е. Влияние инвестиций на развитие стран БРИКС	154
Lepokhin Maksym. Modern development of tourism in Ukraine. Problems and prospects	157
Ліхман А.О. Маркетингові аспекти підвищення якості готельних послуг.....	159
Ма Хаожань. Роль и значение иностранных инвестиций в развитии экономики КНР.....	163
Маковоз О.В., Глазкова А.С. Механізми державного втручання в країнах ЄС	165
Матюшенко І.Ю. Вибір пріоритетів державних цільових програм розвитку промисловості в країнах світу і Україні	168
Мельничук Ю.О. Екстремальний туризм як перспективний напрямок у сучасній сфері відпочинку та розваг.....	177
Міхель Р.В. Соціально-ринкові аспекти конкурентної політики України.....	179
Овезов А. Проблемы развития туристического рынка Харьковщины	182
Петухова В.О. Оцінка експортного потенціалу Харківської області в умовах створення зони вільної торгівлі України з країнами СНД.....	185
Писемська Н.О. Регіональні особливості розвитку інфраструктури національного туристичного ринку (на прикладі Карпатського регіону)	188
Подлесный Д.Г. Кооперативное движение в мировом хозяйстве.....	191
Половінкіна О.І. Зовнішня торгівля Російської Федерації: сучасний стан та перспективи	195
Рассулов Фурхад. Современное состояние внешнеэкономической деятельности Туркменистана	197
Резников В.В., Деменков К.М. Интеграционный выбор Украины: экономические последствия и приоритеты	200
Рубльовська Г.В. Структурні зрушення у зовнішній торгівлі товарами та послугами України у посткризовий період.....	204
Савус О.А. Пріоритетність та ефективність державних інвестиційних програм в країнах світу та Україні.....	206
Садовой М.В. Ливия и арабская весна: экономические и социальные последствия.....	210
Скоробагач В.Ю. Готельно-рестораний бізнес як складова національної економіки	212
Смаль В.В. Негативное влияние конкурентной девальвации на мировую экономику	215
Сметанина А. Проблемы развития металлургического комплекса Украины.....	218

Солонуха О.К.	
Динаміка платіжного балансу України в умовах глобальної нестабільності	221
Стативка И.Н. Глобальная продовольственная проблема: причины возникновения, состояние, пути преодоления	225
Федорова Г.Ю. Інвестиційний потенціал ТНК як фактор поглиблення світогосподарських зв'язків України	228
Федотов Д.Д.	
Анализ современных тенденций на мировых рынках зерна и нефти	231
Фурса П.Н. Роль государственного макроэкономического регулирования в США в преодолении мирового финансового кризиса	235
Чебанова В.П. Роль Франции в международных организациях	238
Черненко С.В. Опыт экономических достижений «восточноазиатских тигров»: возможности заимствования для Украины	242
Чичина О.А.	
Украина на мировом газовом рынке: проблемы и пути их решения	245
Шведова К.І.	
Система регулювання конкурентних відносин в ЄС: досвід для України.....	248
Шляхова Я.В. «Напівзакриті двері» або проблеми міграційної політики ЄС	251
Юсупова О.О. Голод як основна перешкода на шляху запровадження всеохоплюючого сталого розвитку	254
Яковенко А.В. Валютно-кредитні відносини в системі українсько-грецького економічного співробітництва	258

СЕКЦІЯ 3

МІЖНАРОДНЕ ПРАВО В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Беспалый С.О. Судебная система Франции и ее особенности	261
Здоровко С.Ф. Міжнародне співробітництво під час кримінального впровадження за новим кримінальним процесуальним кодексом України	265
Луппа В.А. Роль міжнародної організації праці у регулюванні трудових відносин України	268
Новикова Л.В. Проблемы имплементации статута международного уголовного суда в национальное законодательство Украины	271
Передерій О.С., Григоренко Є.І. Міжнародно-правові зобов'язання України в сфері запобігання корупції у секторі державної служби	273
Ревякин Г.В.	
Правоприемство Украины в отношении двусторонних инвестиционных соглашений и их влияние на инвестиционный климат страны	274
Тобота Ю.А. Некоторые вопросы правового регулирования имущественных отношений, возникающих между фактическими супругами, по законодательству Российской Федерации и Украины	278
Файер О.А. Правове регулювання страхування професійної відповідальності медичних працівників в Україні та за кордоном	281

Проблеми розвитку міжнародних економічних відносин

УДК 317.911

Алексахина К.А.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Экономическая интеграция возникла после Второй Мировой войны как процесс взаимопереплетения экономических интересов стран мира и проведения согласованной межгосударственной экономической политики, т.е. процесс сотрудничества между государствами. Интеграция обозначает согласование действий правительств в выработке экономической политики, отвечающей интересам всех участвующих в интеграционных процессах сторон [1].

Сегодня научно-технический процесс признан во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития. Он непосредственно связан с понятием инновационного процесса. Это, как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, существенный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении инноваций и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая таким образом весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Одним из ключевых направлений развития современного бизнеса является тенденция консолидации, слияний и поглощений. Это и определяет и важность решения задачи интеграции разрозненных информационных систем предприятий, входящих в промышленные группы и объединения. Таким образом, создаются новые технологии для достижения научно-технического прогресса в различных сферах деятельности и формирования спроса на потенциальных рынках сбыта инновационной продукции. Таким образом инновационная деятельность обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов стран-сотрудников.

Украина должна быть заинтересована в экономической интеграции, т.к. сотрудничество поможет ей воспользоваться и реализовать лучшие отечественные и зарубежные научно-технические разработки. Только при условии проведения государством согласованной активной инновационно-инвести-

ционной политики возможно ускорение развития наукоемких и высокотехнических отраслей, создание новых конкурентоспособных производств. Современная инновационная политика относится к наиболее важным функциям государств, которые согласовывают свои действия для осуществления единой цели создания инноваций. Устойчивая и упорядоченная инновационная политика является совокупностью научно-технических, производственных, управленческих, финансово-бытовых и других мероприятий, которые осуществляются между заинтересованными участниками [2].

Преимуществом для стран, вошедших в интеграционный союз (так называемый технополис), является доступ к разного рода инновациям.

Технополис – современная форма территориальной интеграции науки, образования и высокоразвитого производства (разновидность свободно-экономической зоны); представляет собой единую научно-производственную и учебную, а также жилую и культурно-бытовую зону, объединенную вокруг научного центра, обеспечивающую непрерывный инновационный цикл на базе научных исследований. При определении общей инновационной политики государства-сотрудники должны учитывать экономическое положение стран и их финансовое состояние; сочетание собственных ресурсов государств. Смысл инновационной политики заключается в своевременной концентрации управленческих усилий на освоение и использование перспективных достижений научно-технического развития и своевременном обеспечении ресурсами динамики инноваций в интересах; достижения целей государства [3].

Формирование технополиса осуществляется на экономической основе условий равноправного партнерства всех входящих в него звеньев. Каждый из партнеров может извлечь максимум преимуществ от такой интеграции [4].

Технополисы предполагают гармоническое сочетание деятельности исследовательских организаций и институтов, высших учебных заведений, предприятий промышленности, деловых, обслуживающих и коммерческих структур, а также органов власти стран-сотрудников.

Наиболее важными элементами в организационной структуре технополиса являются: университетский комплекс или совокупность научно-исследовательских институтов, лабораторий и организаций; производственно-технологический сектор, состоящий из различных предприятий и компаний; сектор обслуживания и другие.

Научно-исследовательский сектор. Технополис не может развиваться без этого сектора, являющегося его ядром. Успех технополиса во многом зависит от этого сектора, от прочности связей с учеными. Именно этот сектор обеспечивает развитие в технополисах наукоемких технологий и производств, определяющих не только сегодняшний, но и завтрашний экономический и индустриальный уровень стран-сотрудников.

Производственно-технологический сектор. Потенциал и перспективы развития интеграционного союза непосредственно связаны с возможностями входящих в их состав предприятий и фирм. Именно они обеспечивают коммерциализацию научных исследований, внедрение новых технологий и кроме того, выступают в качестве работодателей.

Сектор обслуживания. Данный сектор осуществляет различные виды услуг, способствующих оптимальному функционированию технополиса: финансовые, маркетинговые, посреднические, юридические, экспертные, патентные и т.д. [3].

Когда 18 лет назад Украина получила независимость, наша экономика приобрела шанс стать самостоятельной державой. Государство начало проводить экономические преобразования на основе политики финансовой стабилизации без каких-либо других реформ и решительно пренебрегало такими нематериальными отраслями, как наука и образование. Вместо того, чтобы стать источником перехода к новому типу экономики к инновационному производству, наука и технологии были втеснены, как своеобразный элемент трофейной экономики, которым пользуются, но о котором не очень заботятся.

Поэтому на сегодня Украине необходим своего рода интеграционный союз с приграничными государствами, цель которого – комплексная программа экономического развития стран-соседей. Он обеспечит стратегическую переориентацию нашей экономики к экономике инновационного типа. В такой экономике факторы производства меняются местами технические нововведения и инновации из остаточного перевоплощаются на решающий фактор экономического роста [2].

База для формирования такого интеграционного союза есть это высокотехнологичные, всемирно известные научные проекты и отрасли, запатентованные еще в советское время, – ядерная энергетика, космонавтика, современное авиастроительство, биотехнологии, спутниковые технологии. Наша наука и образование, несмотря на огромные проблемы в своем развитии, недостатку денег, потерю кадров остаются сегодня на высоком уровне. Именно они – тот основной фундаментальный ресурс государства, с помощью которого мы можем и должны вписаться в экономику XXI века.

Насколько острой является потребность Украины в таком интеграционном союзе, можно продемонстрировать лишь на одном примере. Украинские ученые в отрасли биотехнологии уже сегодня способны обеспечить научные биотехнологические разработки самого высокого уровня [5].

Чтобы Украина подключилась к формированию глобального интеллектуального инновационного рынка и рынка высокотехнологичной продукции, необходимо создать интеграционный союз с заинтересованным государством. Ведь на сегодня обновление науки, техники и технологий стало

масштабно, всесторонне і глибоко, що здійснити його неможливо силами одної, даже крупної держави.

В кожному національному господарстві підвищується роль елементів, породжених організаційно-технічним взаємодієм. В результаті незалежно від форм власності і суспільного ладу різних країн посилюється їх все більш повна економічна взаємозалежність. Щоб Україна не виступала лише споживачем інновацій і не залежала від розвинутих країн в технологічному і організаційно-економічному відношенні, необхідно використовувати економічну інтеграцію. Вона зміцнює позиції країн-учасниць во всесвітньому господарстві, захищає їх інтереси в відносинах з більш сильними партнерами, протистояти яким окремо не може ні одне суверенне [2].

Література: 1. Бауэрсакс Д., Клосс Д. *Логістика. Інтегрована ланка постачань*. – М.: Олімп-Бізнес, 2008. – 640 с.; 2. Коритникова Е.В. *Історичний досвід, економічні і соціокультурні перспективи інтеграції*. – Белгород: Радуга, 2004. – 192 с.; 3. *Управління інноваціями в компанії. Перше видання*. / Д.Ю. Хомутський. – М.: РОСМЭН, 2006. – 346 с.; 4. www.borlas.com.ua; 5. www.inno.euroidex.ua

УДК 339.564: [005.9:658.62]

Білоусова Ю.С.
БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ГАЛУЗЕЙ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Журавльов А.В.

У нашій високо конкурентній економіці небагато товарів здатні надовго залишатися на вершині технічної досконалості. Доводиться індивідуалізувати та наділяти їх тими чи іншими асоціаціями та образами, приписувати їм багаторівневу значимість – тільки так вони будуть добре продаватися і викликати до себе ефективну прихильність, яка виражається у вірності покупця тій або іншій марці.

Сучасні українські підприємства працюють в умовах, коли відбувається швидкий розвиток і зміна ринків та посилюється конкуренція з іноземними фірмами, що мають багаторічний досвід роботи. По суті сучасний споживчий ринок – це війна товарних марок і їхніх рекламних образів за місце у свідомості споживачів. Це змушує вітчизняних виробників усвідомити актуальність проблеми адаптації технологій бренд-менеджменту до українських умов.

Концепція бренд-менеджменту виникла в рамках північноамериканської школи маркетингу як практичне спрямування. Вважається, що вперше система управління брендом була запропонована і застосована в компанії Procter & Gamble на початку 30-х рр. співробітником на ім'я Нік МакЕлрой, який відповідав за торгову марку мила Camay. І з тих пір організаційно-функціональне втілення брендингу – марочний принцип управління (brand management), що полягає у виділенні окремих брендів в самостійні об'єкти маркетингу, – став загальноприйнятим інструментом просування товарів на споживчий ринок [4].

Бренд-менеджмент – процес комплексного управління торговельною маркою (ТМ), товаром і підприємством з метою створення довгострокових взаємин із споживачем.

Наприклад, коли слово Coca-Cola чує середній українець, то перед його очима постає логотип, тобто комбінований товарний знак, а також виникає цілий ряд образів та емоцій, які супроводжують дану торгову марку. Таким же чином «Мерседес» як товарний знак – всього лише слово «Мерседес» і трьохпроменева зірочка, але як бренд – це цілий понятійний ряд.

Традиційно в західній практиці поняття «brand» використовується не самостійно, а в зв'язці з визначенням: international brand, national brand, local brand. У разі, якщо на ринок випущена нова, ще невідома марка, вживається термін «no brand» [4]. Якщо говорити про Україну, то бренди першого виду у нас збігаються із загальносвітовими: Coca-Cola, Mars, Mercedes і т.д.; брендами другого виду можна вважати алкогольні та безалкогольні напої компанії «Оболонь», кондитерські вироби «Світоч» та «Рошен». Приклади локальних (регіональних) брендів не складно знайти в кожній українській області. Наприклад, для Харкова такими прикладами є «Салтівхліб» і «Кулінічі», «ХМК», ТМ «Хладік».

Далеко не кожна торгова марка може стати брендом – для цього вона повинна придбати популярність на ринку і довіру покупців. Тому бренд є сутністю, яка розвивається в часі, – від марки, як концепції, що складається з відомих елементів (фірмової назви, фірмового знака, дизайну, стилю, слогана) до чітко сприйнятої покупцями сукупності функціональних і емоційних елементів, єдиних із самим товаром і способом його представлення на ринку. У цьому полягає принципова відмінність бренду від товарного знаку, який являє собою «позначення, здатні відрізнити відповідно товари і послуги одних юридичних і фізичних осіб від однорідних товарів і послуг інших юридичних або фізичних осіб» [5].

Сучасні компанії все більше уваги приділяють управлінню брендами товарів, послуг або фірм. Управління брендом (brand management) – процес створення індивідуальних рис бренда, зміни їх для досягнення максимальної ефективності, перевірки того, що індивідуальні риси не коригуються на

догоду тактичної вигоди, а також складання планів антикризового управління брендом у разі необхідності з метою стратегічного збільшення вартості бренду [3].

І перше, що необхідно мати на увазі, – це зв'язок процесу управління брендом зі стратегією і бізнес-системою компанії, так як помилки в формулюванні стратегії бренду зводять нанівець всі подальші спроби ефективно управляти ним [5].

Існують дві основні стадії формування враження споживача про продукт.

До покупки споживач формує своє враження переважно в результаті реклами та інших маркетингових комунікацій. Тому саме підвищення ефективності маркетингових витрат є першим елементом управління брендом. Потім настає критичний момент, коли споживач порівнює враження від процесу покупки, самого продукту і його обслуговування зі своїми очікуваннями. Цей момент дає можливість підсилити і закріпити позиціонування продукту. Тут необхідна операційна підтримка позиціонування бренду. Така підтримка можлива тільки в результаті злагодженої роботи основних служб компанії.

Для того щоб підвищити ефективність маркетингових витрат, необхідно: подолати перепони для зростання бренду, використовувати більш широкий і актуальний набір засобів маркетингових комунікацій.

Українським виробникам для формування власних брендів потрібні великі зусилля і засоби, щоб перехопити ініціативу у закордонних конкурентів, що давно почали рекламну обробку населення України [2].

Використання західних технологій бренд-менеджменту передбачає проведення постійних досліджень купівельних переваг, мотивів здійснення покупок. Саме специфіка купівельної поведінки українців визначає особливості застосування концепції бренд-менеджменту на вітчизняному ринку. Освоюючи цю концепцію, необхідно враховувати, що:

- Загальний рівень розпізнання брендів в українських споживачів не великий, але він постійно росте, тому Україна – країна, де можна досить швидко створити і просунути новий бренд: для «розкрутки» бренду на Заході потрібно 20-50 млн. доларів, в Україні – приблизно 4-12 млн [3];

- Внаслідок стрімкого насичення вітчизняного ринку споживачі не встигають формувати лояльність до визначеної товарної марки;

- Бренд в Україні в набагато більшому ступені, ніж на Заході, сприймається як символ «автентичності товару» (відсутність підозр у незаконній підробці марки);

- Необхідно враховувати національні традиції й особливості сприйняття рекламних звернень українськими споживачами і формувати їх таким чином, щоб вони стали більш приємними, ніж рекламні повідомлення закор-

донних конкурентів, розраховані на сприйняття населення, яке звикло до специфічної мови реклами, зокрема, для українських споживачів важлива «персоніфікованість» бренду, тобто використання відомих особистостей для його просування [1].

У якісних українських товарів є перспективи стати брендами, але існує ряд негативних факторів, які стримують розвиток концепції бренд-менеджменту на українському споживчому ринку:

- Недостатній розвиток маркетингових умінь і навичок, відсутність на підприємствах принципу «марочного управління» (brand management), скептичне ставлення деяких українських керівників до західних технологій бренд-менеджменту незважаючи на те, що вони довели свою життєздатність і ефективність на нашому ринку;

- Хронічна нестача коштів на маркетинг, посилюється тим, що витрати на рекламу та створення брендів понад граничну величину, встановленої законодавством, збільшують оподатковуваний прибуток підприємства. Цей дискримінаційний по відношенню до українських виробників фактор найбільше стримує просування на ринок вітчизняних брендів.

- Проблема браку управлінських кадрів, по відкликанню ряду керівників, набула останнім часом фатальний характер;

- Недосконале українське законодавство з охорони товарних знаків. На відміну від практики західних країн, де діє принцип «першого користування» товарним знаком, в Україні прийнята реєстраційна система їх охорони, по якій товарна марка одержує правовий захист лише після її реєстрації в Патентному відомстві. Це загострює боротьбу вітчизняних виробників за свої товарні знаки і створює сприятливий ґрунт для появи різних підробок.

- Деяка невизначеність в купівельній орієнтації на окремі товарні марки, пов'язана з тим, що багато вітчизняних виробників продовольчих товарів продовжують випускати свою продукцію за єдиними рецептурами, затвердженими стандартами, під однаковими найменуваннями, іноді без фірмової упаковки (цукерки «Білочка», печиво «Сунічне», вівсяні пластівці «Геркулес» і т.п.). При цьому покупці віддають перевагу знайомим назвам, не звертаючи уваги на їх виробників, що ускладнює ідентифікацію їх товарних марок на ринку [1].

Література: 1. Украинские бренды и украинский брендинг [Електронний ресурс]// В. Пустотин // Следопыт – 2011. – №3. – Режим доступу: http://www.sledopyt.com.ua/misli/pusto/show_108/; 2. Позиционирование как ключевой этап строительства бренда [Електронний ресурс]// Старов С.А. // Бренд-менеджмент – 2009. – №4. – Режим доступу: <http://grebennikon.ru/article-06vy.html>; 3. Повышение эффективности бизнеса через инновации в управлении товарными знаками [Електронний ресурс]// Бершев С.М. // Бренд-менеджмент – 2010. – №6. – Режим доступу: <http://grebennikon.ru/article-5rtj.html>; 4. Влияние рыночной силы бренда на сбытовые показатели компании [Елек-

тронний ресурс]/ Наумов В.Н. // Бренд-менеджмент – 2010. – №2. – Режим доступу: <http://grebennikov.ru/article-mgvv.html>; 5. Десять заповідей успішного бренд-менеджмента [Електронний ресурс]/ Стась А.К. // Інформаційний портал Ад-Весті – 2011. – Режим доступу: http://www.advesti.ru/publish/branding/190405_10zap/



УДК 339.5.01

Виноградов В.В.

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.г.н., доцент Ігнат'єв С.Є.*

Структура міжнародної торгівлі відрізняється своєю неоднорідністю, має певну ієрархію і пропорції між складовими її елементами. Структурний аспект розвитку знаходить свій вияв у якісних змінах в світовій торгівлі та економіці, де результатом структурних перетворень є структурні зрушення. Саме такі зрушення характеризують зміни, що відбуваються в структурі будь-якої економіки. Тому важливо дослідити сутність, тенденції, основні характеристики, даного феномена [1]

Структурні зрушення в світовій торгівлі являють собою складну систему зміни взаємопов'язаних пропорцій, що протікають під впливом існуючого технологічного базису, соціальних механізмів виробництва, розподілу і обміну відповідно до регіональних потреб, наявних ресурсів і досягнутого рівня продуктивності праці. Структурним зрушенням є якісна зміна взаємозв'язків між порівнянними елементами економічної системи, обумовлене нерівномірною динамікою співвідношення їх кількісних характеристик. При цьому можна виділити межі, коли зміна в структурі переростає в структурне зрушення. Структурні зрушення в міжнародній торгівлі є категорією макrorівня, при цьому вони виявляються на всіх рівнях господарювання (на рівні галузей, фірм, домашніх господарств) [1].

Дослідження динаміки структурних змін в економіці було розглянуто такими авторами Т.Н. Агапова, Л.А. Дедова, У. Изарда, С.В. Казанцева, Л.С. Казінец, О.Ю. Красильникова, Б.Н. Кузик, В.М. Рябцева, О.С. Сухарева, М.М. Юзбашева, Ю.В. Яковця та ін [4, с. 6].

Існує безліч визначень економічної категорії «структурні зрушення». Наприклад вищезазначений, О.Ю. Красильников вважає, що «структурним зрушенням є якісна зміна взаємозв'язків між порівнянними елементами економічної системи, обумовлене нерівномірною динамікою співвідношення їх кількісних характеристик» [2].

Найважливіша закономірність сучасного розвитку світового господарства – трансформація індустріальної економіки в постіндустріальну та структурні зрушення що супроводжуючі цей процес. Головне структурне перетворення – зміна співвідношення між двома основними підрозділами суспільного виробництва – між товарами та послугами на користь останніх. В його основі лежить підвищення ефективності в галузях матеріального виробництва. Не менш важлива причина розвитку цієї сфери – глибокі перетворення в системі суспільних потреб. Ускладнення техніки і технологій, зростання життєвого рівня населення – підвищення його освітнього і культурного рівня – розширюють спектр потреб виробництва і населення далеко за межі існуючих видів товарів та послуг [3, с. 31].

Розвиток сектора послуг, переважно на ринкових засадах, стимулює їх транскордонну експансію. Чим вище рівень розвитку виробництва, тим вище в структурі економіки роль трудової діяльності, спрямованої на виробництво нематеріальних, невідчутних видів продукції, що виражаються у формі послуг.

Інша особливість сучасного економічного розвитку – інтеграція послуг і матеріального виробництва. У нових технологіях універсального застосування послуги і речові продукти практично нероздільні.

У галузевій структурі послуг простежується зсув у бік виробництва і споживання складних видів діяльності. Лідирує комплекс ділових і професіональних послуг, представлених службами маркетингу, реклами, менеджменту, кредитування, лізингу, факторингу, форфейтингу, усіма видами страхування, а також інформаційно-комп'ютерними, консультаційними, аудиторсько-бухгалтерськими послугами, тобто іншими словами, фінансовими та валютно-кредитними послугами. Слід зазначити, що 80% світового ВВП, виробленого в цій сфері, припадає на розвинуті країни. Безсумнівним лідером у прогресі сфери послуг є США. Слідом за лідером йде Великобританія і з деяким відставанням слідує Франція, Канада та Італія. У Німеччині, і особливо в Японії, в більшому ступені зберігаються риси індустріальної економіки. Незважаючи на їх науково-технічний потенціал і розвиненість технологій, в структурі експорту сфери послуг та товарного виробництва співвідношення приблизно дорівнює. Однак і тут розвиток послуг в останні роки явно прискорюється.

Згідно з міжнародно прийнятим визначенням, зокрема розробленим експертами ООН, СОТ, ОЕСР, міжнародна торгівля – це транскордонний обмін товарами і послугами, сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Міжнародна торгівля товарами і послугами є одним з найважливіших і найбільш динамічних чинників глобалізації світового господарства та участі в ньому національних економік. Більше того, сьогодні жодна країна не

може розраховувати на успіх в своєму економічному розвитку без активної участі в міжнародній торгівлі [3, с. 551].

Якщо підсумувати все вищесказане і внесок згаданих авторів у вирішення поставленої проблеми, то питання, що стосуються дослідження структурних змін, структурних зрушень, що відбуваються в сучасній світовій торгівлі, потребують подальшого теоретико-методологічного осмислення. Після проведеного аналізу академічних досліджень виявлено, що в економічній літературі немає узагальнюючих робіт, присвячених політико-економічному дослідженню як структури економіки, так і змін які відбуваються в ній; не розроблені підходи до виділення структурних елементів економіки, до визначення критеріїв і принципів їх класифікації, що і зумовлює подальшу наукову роботу в обраному напрямку дослідження.

Література: 1. Абузярова М.И. Методологические основы структурных сдвигов в экономике / Абузярова М.И. // Журнал «Экономические науки» №4-2011 с. 22-28; 2. Красильников О.Ю. Проблемы структурных преобразований в экономике/ Красильников О.Ю. // Экономист. 2005. – 8. с. 52-58; 3. Мировая экономика и международный бизнес: учебник/кол. Авторев; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5 изд, стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 668 с.; 4. Кочкурова Е.В. Структурные изменения в экономике современной России (политико-экономические аспекты) [Електронний ресурс] // Институт экономики РАН. – Режим доступа: inecon.org/docs/Autoferat_Kochkurova.doc



УДК 339.9:336.71

**Гончаренко Н.І., Іщенко А.Е.
ДІЯЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ
НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Ринок фінансових послуг характеризується інтеграційними процесами, що є слідством лібералізації торгівлі фінансовими послугами, укрупнення і зростаючої капіталізації фінансових установ, усунення бар'єрів для іноземних інвесторів і підвищення їх концентрації, темпів зростання окремих видів фінансових послуг, поліпшення якості традиційних послуг, запровадження нових фінансових продуктів.

В економічній літературі проблеми міжнародної торгівлі товарами та послугами досліджені у ряді праць зарубіжних і вітчизняних авторів, зокрема Аллея М., Балаші Б., Бея О., Білоруса О., Боринця С., Гаврилюка О., Гейця В., Євстигнєєва В., Журавської О., Кирєєва О., Красавіної Л., Кредісова А., Крьомера Г., Михайлова Д., Макогона Ю., Неклесси О., Пахомова

Ю., Перру Ф., Поручника А., Рогача О., Румянцева А., Сіденка В., Старостіної А., Філіпенка А., Шишкова Ю., Уайлза П. та ін.

Першим на українському ринку появився французький Credit Lyonnais Ukraine. Стратегія банку зводилась лише до обслуговування корпоративних клієнтів, в основному великих іноземних компаній, які розгорнули свій бізнес в Україні, таких як «Макдональдс» або «Кока-Кола». Пізніше вони стали обслуговувати і українську клієнтуру.

По такому ж принципу пішли Societe General Ukraine и Citi bank. Хоча останній відомий як банк, що спеціалізується на обслуговуванні фізичних осіб.

Декілька іншої стратегії дотримувався голандський ING Barings, який зосереджував увагу на українському фондовому ринку та розміщенні українських бондів на міжнародних ринках. Частично це пов'язано з тим, що в структурі банку була інвестиційна компанія. Але і корпоративних клієнтів ING Barings також обслуговував.

Австрійські банки – Raiffeisen Bank Ukraine и Bank Austria Creditanstalt – з'явилися декілька пізніше. До моменту їх виходу на український ринок майже всі привабливі зарубіжні компанії обслуговувались в банках, які увійшли на ринок на рік-півроку раніше. Основну клієнтуру австрійським банкам довелося знаходити вже серед українських компаній. Таким чином вони конкурували з вітчизняними банківськими структурами. Вони склали конкуренцію малим та середнім банківським установам, які не могли обслуговувати великі грошові потоки українських експортерів та імпортерів.

Важливо вказати на те, що часто фінансові групи приходять в регіон для обслуговування інтересів клієнтів своєї країни або клієнтів, яких вже обслуговують в своїх країнах (як правило, транснаціональні корпорації (ТНК)). Це видно на прикладі Citibank Україна, який тривалий час обслуговував великі західні ТНК, не намагаючись розвивати успіх на українському ринку.

Крім того, початковий етап діяльності банків з іноземним капіталом в Україні характеризувався низкою обмежень, зокрема:

- максимальний розмір частки іноземного капіталу у загальному капіталі банківського сектору не повинен перевищувати 15%;
- максимальний розмір частки одного іноземного інвестора у банку обмежувався 35%;
- створювати дочірні банки в Україні дозволялося лише банкам-нерезидентам з вищим рейтингом;
- заборонялися інвестиції у банки з офшорних компаній;
- регламентувався мінімальний розмір статутного фонду новоствореного банку у разі істотної участі у ньому іноземного капіталу.

На сьогоднішній день іноземні банки в Україні можуть функціонувати у вигляді:

1) представництв (територіально відокремлений структурний підрозділ банку, що не здійснює банківської діяльності);

2) дочірніх банків (банк, 50% і більше акціонерного чи пайового капіталу якого належить материнському банку, який відповідає за зобов'язаннями дочірнього банку лише в межах свого внеску);

3) банку з іноземними інвестиціями, які не перевищують 50%.

Якщо говорити про валютно-фінансову систему України, то більшість розвинених українських банків контролюються іноземними фінансовими конгломератами, що підтверджують дані табл. 1.

Таблиця 1

Основні вітчизняні банки, що контролюються фінансовими конгломератами

Банк	Власник (фінансовий конгломерат)	Країна походження власника	Частка власника у статутному капіталі, %
Райффайзен банк «Аваль»	RZB-UNICA	Австрія	95,93
Укрсиббанк	BNP Paribas S.A.	Франція	81,42
Інг Банк Україна	ING	Нідерланди	100
Правекс банк	Intesa Sanpaolo S.P.A.	Італія	100
Каліон банк Україна	Credit Agricole	Франція	100
Сітібанк Україна	Citigroup	США	100
Індустріально експортний банк	Credit Agricole	Франція	99,99
СЕБ банк	SEB	Швеція	99,79
Профінбанк	Societe Generale	Франція	94,79
Хоум кредит банк	PPF Group (Petr Kellner)	Нідерланди	100
Приват інвест	PPF Group (Petr Kellner)	Нідерланди	99,84

Складено автором за даними [2].

Причиною фінансового інвестування є стратегія західноєвропейських банків виходу на ринки Східної Європи, що пов'язано з тим, що на Заході надто жорстка конкуренція, а можливості зростання на внутрішньому ринку – вичерпані. Прагнучи прибутковості, на Схід ідуть німецькі, італійські, шведські, французькі, бельгійські групи. Рентабельність банківського капіталу становить: у США – 17,8%, Великобританії – 17%, Іспанії – 14%, Франції – 11,8%, Швейцарії – 8,3%. Рентабельність банківського капіталу в Україні становить понад 30%, що є майже найвищим показником серед економік світу [2].

Фінансовий розвиток України в умовах глобалізації супроводжувався активним припливом іноземного капіталу, насамперед, у банківську систему.

Сучасний етап розвитку банківської системи, окрім подальшого розвитку усталених тенденцій, таких, як суттєві темпи збільшення активів і капіталу, розвиток банківських операцій та послуг, характеризується відносно

новим явищем-суттєвим зростанням частки іноземного капіталу та посиленням позицій на вітчизняному кредитному ринку іноземних банківських установ. Процес освоєння вітчизняного банківського сектору розпочався у 1995 р. з приходом банківської групи ING (Голландія) [3].

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можемо зробити висновки, що існують як позитивні, так і негативні моменти присутності іноземного капіталу на кредитному ринку України.

До позитивних моментів відносимо: швидше й ефективне впровадження передових методів банківської діяльності. Система менеджменту іноземного банку та наявність новітніх технологій може поліпшити ефективність функціонування національної банківської кредитної системи; підвищення якості кредитного аналізу; зростання обсягу кредитних ресурсів і посилення стабільності їх джерел. Іноземні банки з вищою капіталізацією, на відміну від місцевих, будуть спроможні здійснювати кредитну діяльність навіть під час економічного спаду. Негативними аспектами іноземного капіталу у банківській системі України вважаємо те, що іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні (наприклад, коли економічна ситуація в країні різко змінюється) або надавати кредити лише великим компаніям, передусім компаніям із іноземним капіталом, нехтуючи фірмами з низьким кредитним рейтингом та роздрібним кредитним ринком національних банків; присутність іноземних банків може послабити позиції ще недостатньо розвинутої банківської системи країни. Вітчизняні банки, які не спроможні на рівних конкурувати з іноземними банками, – банкрутують, що може призвести до фінансової нестабільності, або переходять у власність іноземних. Іноземні банки завдяки конкурентним перевагам захоплюють найприбутковіші вітчизняні ринки та клієнтів, залишаючи національним банкам обслуговування інших (більш ризикових) клієнтів; іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повного спектра якісних банківських послуг.

Література: 1. *Звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.* – Режим доступу: www.dfr.gov.ua – Нормативна база; 2. *Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України / В. Геєць // Дзеркало тижня.* – 2007. – № 26 (605); 3. *Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України / А. Шаповалов // Вісник Національного банку України.* – 2008. – №4. – с. 2-5.



Гончаренко Н.І., Топчій Ю.В.
ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ
НА РОЗВИТОК КРАЇН ПІВДЕННОЇ АЗІЇ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У сучасному високо глобалізованому світі іноземне фінансування є надзвичайно складним і багатофункціональним процесом. Найбільш узагальнено його можна представити, як механізм оптимального поєднання інтернаціонального капіталу та унікальних умов його використання у кожній окремій країні. Однак іноземне фінансування має настільки широкий діапазон впливу, що досліджувати його як однорідний процес надходження до країни капітальних ресурсів недостатньо. Конкретні наслідки іноземного фінансування залежать від того, у вигляді яких активів та на яких умовах відбувається рух капіталу від донора до реципієнта

Детальний аналіз сучасного стану розвитку інвестиційної діяльності країн Південної Азії показав, що інвестиційні надходження до Східної Азії, Південно-Східної Азії і Південної Азії в цілому в 2010 році збільшилися на 24% і досягли 300 млрд. дол. (рис.1) [1]. Однак в цих трьох субрегіонах прослідковувалися неоднакові тенденції: рівень інвестиційних надходжень до АСЕАН більш ніж подвоївся, показник інвестицій до Східної Азії збільшився на 17%. Надходження прямих інвестицій до країн Південної Азії скоротилося на одну чверть. Скорочення притоку прямих інвестицій до країн Південної Азії було обумовлено скороченням притоку інвестицій в Індію до 31%, і 14% падінням в Пакистані, що пояснюється макроекономічними факторами. В той же час притік інвестицій до Бангладеш, котра починає займати все більш значні позиції як країни, де можна розмістити недорогі виробництва в Південній Азії, підскочив на 30% [2].

З 2004 року Індія вважалася третьою по привабливості країною в світі для зарубіжних капіталовкладень після Китаю та США. В 2008 році різко зросли прямі іноземні капіталовкладення до 43,4 млрд. дол., але доля країни у світових запозиченнях складала лише трохи більше ніж 1% [4,5]. В Індії були прийняті спеціальні заходи щодо залучення капіталовкладень. Особливу увагу було приділено створенню економічних зон, включаючи як багатопротифільні так і спеціальні, в тому числі і для інформаційних технологій.

Переважаючою формою діяльності значної кількості іноземних приватних компаній в Пакистані є створення змішаних підприємств за участю, як правило, великого місцевого капіталу, а іноді державних організацій. Позиції іноземного приватного капіталу на внутрішньому ринку Пакистану в цілому зміцнюються. Йде зростання іноземних приватних інвестицій, збільшується кількість змішаних компаній. В останні роки збільшився приплив

капіталу в нові галузі промисловості: особливо у виробництво радіо і відео-техніки, електроприладів, інформаційних технологій, в ядерну енергетику, автотранспорт, видобуток мінеральної сировини, особливо нафти і газу. Багато ТНК планують вивозити продукцію в треті країни з підприємств, побудованих в експортно-промислових зонах.

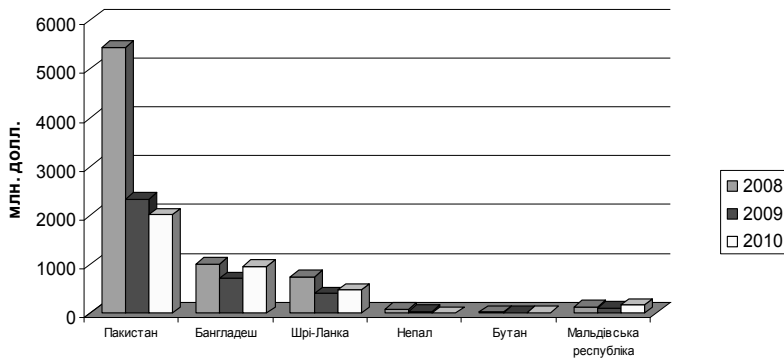


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції до країн Південної Азії за 2008-2010 р., млн. дол. США

Аналізуючи прямі іноземні надходження до Бангладеш слід зазначити, що у 2010 році показник сягнув 967 млн.дол. США та становив 0,96% від ВВП [7].

У ході дослідження ми виявили, що максимального значення співвідношення прямих іноземних інвестицій та ВВП спостеріголось у 2005 році, склавши 1,35% від ВВП [6].

Щодо Шрі-Ланка, Непалу, Бутану та Мальдівської Республіки, то тут прямі іноземні надходження займають невелику долю ВВП, близько 1%. Влада Бутану – однієї з найбільш закритих країн світу – оголосили про готовність залучити в країну іноземний бізнес. Влада має намір залучити іноземних інвесторів (в першу чергу індійських і, можливо, американських) для здійснення низки проектів: створення нової національної авіакомпанії, інформаційно-технологічного парку і «міста освіти» (останній оцінюється в \$ 1 млрд), а також перетворення Бутану в місце проведення міжнародних конференцій.

Галуззю залучення іноземних інвестицій у Мальдівську Республіку є туризм. Нещодавно уряд оголосив конкурс на забудову 4 островів житловими будинками для місцевого населення. Інвестиції в пляжний готель можуть досягати 5 млн дол, в залежності від якості та концепції готелю або вілл. Більшість професіоналів в галузі туризму погоджуються з тим, що інвестиції в 5 млн дол можуть повернутися протягом 6 років.

Для країн Південної Азії приплив ПІІ означає подолання дефіциту капітальних ресурсів та супроводжується збільшенням виробничих активів і оборотних коштів, нестачу яких вони гостро відчувають. При цьому ПІІ сприятимуть реструктуризації як конкретних підприємств, так і економіки загалом, бо з природних причин капітал прямуватиме у менш задіяні галузі з високим потенціалом розвитку.

Підсумовуючи вищесказане можна зазначити, що для сталого економічного розвитку країнам Південної Азії необхідно інтенсифікувати процес залучення іноземних інвестицій. Для цього потрібна розробка ефективних методів держаного регулювання інвестиційних процесів і економічної системи в цілому. Потрібно знайти правильний баланс заходів політики, більш чітко визначити права і обов'язки держав та інвесторів; розширити розгляд проблеми узгодження інвестування та економічного розвитку, наприклад питань щодо іноземних інвестицій та бідності в регіоні; забезпечити узгодженість національної і міжнародної інвестиційної політики.

Література: 1. Доповідь ЮНКТАД про світові інвестиції [Електрон. ресурс]: – Режим доступу: <http://www.unctad.org>; 2. Доповідь «Паназіатська інтеграція: взаємозв'язок Східної і Південної Азії» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://beta.adb.org/publications/pan-asian-integration-linking-east-and-south-asia>; 3. Видання «Перспективи розвитку світової економіки» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>; 4. Огляд економіки країн Азії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://investasia.org> 5. Проект моніторингу [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.webground.su>; 6. Статистичні матеріали по країнам світу [Електрон. ресурс]: – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/facts>; 7. Офіційний сайт ЮНКТАД Азії [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.unctad.org/>

УДК 314.74

Григорєцька Н.В., Розинська Н.
МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ МІЖ ЄС ТА УКРАЇНОЮ
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Прав Ю.Г.

Добровільні і вимушені міграції супроводжували розвиток людства впродовж усього його існування, але у наш час обсяги міграції досягли найбільших масштабів. Іммігранти стали невід'ємною, необхідною і водночас проблемною частиною життя країн, одним із засобів вирішення демографічної та економічної кризи, а також категорією загострення соціальних, релігійних, політичних та етнічних проблем.

Глобалізація та інтернаціоналізація сприяють прискоренню цих процесів. Загострення політичних, етнічних конфліктів, екологічної небезпеки, нерівномірність економічного розвитку країн провокують і стимулюють міграційні процеси. Інтенсивність міграцій і викликані цим проблеми виявляють тенденцію до прийняття обмежувальних заходів по відношенню до некваліфікованих мігрантів та лібералізацію імміграційних правил для висококваліфікованих працівників.

Українські іммігранти є вагомю групою мігрантів в країнах ЄС та Росії. Міграція українців характеризується тимчасовістю, нерегульованістю статусу, транснаціональністю. Особливістю міграційних процесів в Україні є те, що вона одночасно є країною-донором, країною-реципієнтом та країною транзиту для мігрантів.

Остання четверта хвиля, яка отримала назву трудової міграції, почалася у 1990-ті роки і триває вже понад двадцять років. Країни української еміграції – Росія (близько 50%), Італія, Польща, Чехія, Іспанія, Португалія та інші. Основні причини міграції українців – економічні. Головними причинами виїзду українців на заробітки до інших держав надалі залишаються низькі доходи і високий рівень прихованого безробіття на батьківщині. Міграція охоплює основні вікові, освітньо-професійні групи і сфери життєдіяльності соціально активного населення.

Наведемо статистичні дані щодо присутності українських мігрантів в країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість українських мігрантів в країнах ЄС

Країна	Офіційні дані, осіб	Експертні дані, осіб
Польща	16469	понад 450000
Чехія	64000	понад 200000
Ірландія	3500	понад 1000
Велика Британія	10000	70000
Італія	195412	близько 600000
Іспанія	69903	понад 200000
Греція	близько 20000	60-80 тисяч
Португалія	37851	7000
Нідерланди	40000	
Німеччина	128110	
Бельгія	30000	
Інші країни ЄС	32465	
Всього у світі	4500000	

Джерело: [1].

Значна відмінність між офіційними статистичними даними і отриманими нами експертними показниками кількості присутніх українців у відповідній країні відображає співвідношення регулярних і нерегулярних (легальних і нелегальних) іммігрантів:

На сільськогосподарські роботи українці виїжджають переважно до Польщі та Іспанії; на будівництво – до Чехії, Португалії, Іспанії; на роботу у промисловості – до Чехії та Угорщини; на транспорті – до Португалії; працювати у сфері ресторанного і готельного бізнесу – до Іспанії, менше – Італії та тієї ж Чеської Республіки; на роботу в домогосподарствах – до Італії, Португалії, Польщі, менше – Чехії; займатися оптовою та роздрібною торгівлею – до Угорщини та Польщі.

Інші західноєвропейські держави, передусім, Німеччина, Франція, Велика Британія, належать до пріоритетних у міграційних намірах українців, однак через жорсткі імміграційні обмеження з боку цих країн, можливість українців потрапити на заробітки до них є невисокою. Останнім часом зросли міграційні стимули українців щодо сусідніх нових членів ЄС – у зв'язку зі зростанням попиту на кваліфіковану робочу силу в цих країнах внаслідок її значного відтоку на Захід після їх входження до Шенгенської зони.

Як і в попередні періоди економічної міграції, серед українців, що виїжджають у західному напрямі, переважають вихідці із західних областей, проте зростає частка представників центру, сходу та півдня України.

Структура розподілу мігрантів за професійними групами у країнах перебування характеризується надзвичайно низькою часткою професіоналів, фахівців, технічних службовців (6%) [2] та значною часткою – представників робітничих професій, із яких, за даними загальнонаціонального вибіркового обстеження домогосподарств України, майже третину становлять найпростіші професії. Розширення ринку праці для трудових мігрантів із України, включення до нього робочих місць, що потребують високої кваліфікації, відбувається за рахунок зростання [3].

Що стосується міжнародних переказів від українських гостей робітників на Україну, то за даними експертів [1] вони сягають приблизно 27 млрд. євро. Також слід відмітити, що абсолютна більшість переказів надходила до іммігрантських родин в Україні через родинні та дружні зв'язки, соціальні мережі, тощо, минаючи банківську систему.

Проблема міграції та адаптації мігрантів є дуже актуальною, важливою і неоднозначною. Сучасні тенденції і розвиток ситуації обумовлюють необхідність перегляду і вдосконалення ефективних політик для регулювання міжнародних міграційних процесів.

Література: 1. Федеральное ведомство по вопросам миграции и беженцев, Интеграционный доклад, База данных о натурализации [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://milo.bamf.de/llde/livelink.exe/fetch/2000/702450/7940651/13318648/customview.html?func=ll&objId=13318648&objAction=browse>; 2. Марков І. Українці в ЄС: міграція без кордонів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/24417325.html>; 3. Taran P. Economic migration, social cohesion and development: towards an integrated approach [Text] / P. Taran // Council of Europe Publishing. – 2009. – P. 83.

Деригуз В.О., Шидловська Л.Є.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄС В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СПРЯМУВАНЬ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Прав Ю.Г.*

Спрямованість інтеграційних та дезінтеграційних процесів визначається взаємозв'язком безлічі економічних і політичних складових. Ці процеси необхідно вивчати для вирішення питання про інтеграційну політику України. За даними Державного статистичного комітету Україна має пасивне торговельне сальдо. Тут перше місце належить СНД, що становить більше половини експорту в Україну.

Якщо відносини з СНД визначаються головним чином Росією, то відносини України з ЄС на нашу думку, варто аналізувати не тільки як з єдиним цілим, але й з кожної країн ЄС.

Вважаємо за доцільне вивчення відносин між Україною та країнами ЄС для визначення характерних рис торговельних і пріоритетних напрямків розвитку зовнішньої торгівлі України в контексті євроінтеграційних процесів. Для досягнення цієї мети було використовувати показник критерію зв'язаності й симетрії торговельних зв'язків.

Були розраховані коефіцієнти зв'язаності торгівлі між Україною й країнами ЄС в обох напрямках торговельних потоків (для розрахунку використалися статистичні дані про двосторонні потоки торгівлі товарами, розміщені на веб-сторінки Economic Web Institute).

Результати розрахунків представлені в табл. 1, де K_{ue} – коефіцієнт зв'язаності торгівлі між Україною й окремими країнами Євросоюзу, keu – коефіцієнт зв'язаності торгівлі зворотного напрямку.

Виходячи з аналізу таблиці 1 Україна має високий рівень зв'язаності торгівлі з наступними країнами ЄС: Австрія, Угорщина, Чехія, Польща, Словаччина, Кіпр, Італія, Іспанія, Греція, Португалія, Румунія, Болгарія.

Якщо проаналізувати торгівлю між Україною й Нідерландами або Німеччиною, то має місце залежність України від експорту товарів у ці країни, але вони, у свою чергу, не залежать від імпорту українських товарів. Експорт товарів у країни, які залишилися, не має для української економіки принципового значення, оскільки питома вага цих країн у структурі українського експорту досить незначний. У той же час Нідерланди й Німеччина не залежать від імпорту українських товарів, оскільки імпорт із України займає лише малу частину їхнього ринку.

Нерівне партнерство має місце в торгівлі України з Естонією, Латвією, Литвою, Словенією, Люксембургом і Мальтою. Щодо перших трьох країн

можна сказати, прибалтійські країни, як республіки колишнього СРСР, мають давно сформовані економічні зв'язки з Україною.

Таблиця 1

Оцінка взаємопов'язаності торгівлі України із країнами ЄС

Країна	К _{уе}	к _{еу}	Знак співвідношення к _{еу} й К _{уе}
Австрія	1,0804	1,1636	К _{уе} = к _{еу}
Бельгія	0,7616	1,3315	К _{уе} < к _{еу}
Велика Британія	0,4686	2,4284	К _{уе} < к _{еу}
Німеччина	2,8335	2,4284	К _{уе} > к _{еу}
Греція	0,4805	2,0375	К _{уе} < к _{еу}
Данія	0,1848	3,1984	К _{уе} < к _{еу}
Ірландія	2,1333	0,5953	К _{уе} > к _{еу}
Іспанія	1,9800	0,5035	К _{уе} > к _{еу}
Італія	0,9609	1,1269	К _{уе} = к _{еу}
Люксембург	0,9805	0,9950	К _{уе} = к _{еу}
Нідерланди	0,6754	1,3218	К _{уе} < к _{еу}
Португалія	3,2432	0,4447	К _{уе} > к _{еу}
Фінляндія	0,1301	5,5655	К _{уе} < к _{еу}
Франція	0,2149	4,9100	К _{уе} < к _{еу}
Швеція	0,0320	23,1238	К _{уе} < к _{еу}
Угорщина	1,3686	0,7664	К _{уе} > к _{еу}
Кіпр	1,5242	1,4969	К _{уе} = к _{еу}
Латвія	0,8517	1,0496	К _{уе} = к _{еу}
Литва	0,5908	2,4014	К _{уе} < к _{еу}
Мальта	0,2402	5,9069	К _{уе} < к _{еу}
Польща	1,4583	1,0885	К _{уе} = к _{еу}
Словаччина	1,4647	0,7290	К _{уе} > к _{еу}
Словенія	0,3844	2,7524	К _{уе} < к _{еу}
Чехія	1,3913	0,6907	К _{уе} > к _{еу}
Естонія	0,9609	0,9782	К _{уе} = к _{еу}
Болгарія	6,1340	0,2087	К _{уе} > к _{еу}
Румунія	3,5635	0,2863	К _{уе} < к _{еу}

Однак географічні й економічні масштаби цих країн і України настільки відрізняються, що для України країни Балтії не є ключовими напрямками експорту товарів. Адже український експорт досить диверсифікований для того, щоб не залежати від кон'юнктури на ринках цих країн. Словенія, що як колишня югославська республіка, також підпадає під аналогічне пояснення, хоча тут залежність дуже слабка (якщо відношення питомої ваги торгівлі з Естонією в експорті України до питомої ваги торгівлі з Україною в імпорті Естонії становить 3,2, для Латвії співвідношення частин експорту/імпорту рівняється 5,1, для Литви – 2,8, то для Словенії – лише 1,5). Залежність же Мальти й Люксембургу від українського експорту не настільки

льки очевидна: ці дві країни не мають історично сформованих торговельних зв'язків з Україною. А виявлене відношення базується, насамперед, на різниці в масштабах цих маленьких країн і України; для Мальти імпорт українських товарів становить близько 0,03% від її сукупного імпорту, а в структурі українського експорту торгівля з Мальтою займає менш 0,01%; для торгівлі України з Люксембургом ці показники становлять 0,11% і 0,06% відповідно. Тому можна затверджувати, що торгівля України з «малими країнами» Євросоюзу не має вирішального значення для обох сторін.

У такий спосіб має місце відсутність залежності, як прямій, так і зворотної, торгівлі України з переважною більшістю найбільш розвинених країн Євросоюзу. Виключення представляють лише Нідерланди й Німеччина і країни Балтії: Естонія, Латвія й Литва.

В інших випадках можна говорити про незалежність України від торгівлі з даними країнами. Далі розглянемо двосторонні торговельні потоки між Україною й країнами, тобто з'ясуємо, з якими країнами торговельні відносини симетричні й рівноправні, а з якими – немає. Згідно з даними, наведеним у табл. 1, має місце симетрія в торговельних відносинах між Україною й Австрією, Люксембургом, Нідерландами, Естонією, Кіпром, Латвією й Польщею. Торгівля між Україною й цими країнами характеризується збалансованістю й рівноправністю. Однак слід зазначити, що торгівля з більшістю із зазначених країн не має для України ключового значення. Зокрема, по даним Держкомстату України, питома вага цих країн у зовнішньоторговельному обігу України в 2010 р. представляв наступні співвідношення: Австрія – 0,96%, Естонія – 0,57%, Латвія – 0,69%, Люксембург – 0,03%, Нідерланди – 1,42%, Польща – 3,16%, Кіпр – 0,27%. Тому тільки торгівля з Польщею, Нідерландами й, у меншому ступені, з Австрією має певне значення для України, а рівноправність у торгівлі саме із цими країнами ЄС є основним позитивним результатом аналізу симетричності торговельних зв'язків Україна – ЄС.

Результати такого аналізу, говорять про те, що Болгарія й Словаччина значною мірою залежать від імпорту української продукції. У випадку з Угорщиною, Іспанією, Італією, Португалією й Чехією торгівля з Україною має більше значення для останньої, чим для цих європейських країн, оскільки вони мають більше диверсифіковану структуру торгівлі. Так, за даними сайту Economic Web, кількість країн – торговельних партнерів, обсяги торгівлі з якими перевищують 1 млн дол. (іншими торговельними зв'язками можна зневажити, оскільки вони не є значимими або навіть відображають разові контакти між країнами).

Таким чином, на перших етапах варто орієнтуватися на країни першої групи (особливо Польщу й Австрію), торгівля з якими традиційна для України й одночасно характеризується рівноправністю й зв'язаністю.

Що стосується країн другої групи, те, хоча країни, які проявляють залежність від імпорту українських товарів, занадто малі, щоб мати ключове значення для економіки України, Україна повинна бути зацікавлена в збереженні відносин і в розширенні торгівлі з ними. У той же час у відносинах з іншими країнами цієї групи важливим недоліком торгівлі України є її висока експортна залежність через сировинну спрямованість українського експорту. А країни, ринки яких є ключовими для експорту товарів з України, не проявляють залежності від українських товарів, особливо це стосується Німеччини. Тому в перспективі зусилля з боку України повинні бути спрямовані на виправлення сформованого положення й подолання експортної залежності. Результати аналізу дають можливість зробити класифікацію країн ЄС по типі торгівлі з Україною (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація країн ЄС за типами залежності від торгівлі з Україною

Характер залежності	Експортна залежність	Імпортна залежність із боку України	Відсутність залежності з боку України
Експортна залежність даної країни		Австрія, Польща	Словаччина
Імпортна залежність даної країни	Австрія, Польща, Словаччина, Болгарія		Естонія, Латвія, Литва
Відсутність залежності з боку даної країни	Греція, Іспанія, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Угорщина, Чехія, Румунія	Німеччина	Бельгія, Велика Британія, Данія, Ірландія, Франція, Швеція, Кіпр, Мальта, Словенія

Оптимальними можна вважати зв'язку України з Австрією й Польщею. Тут обидві сторони зацікавлені у двосторонніх відносинах, оскільки має місце взаємозалежність як по експорті, так і по імпорті. До того ж торгівля між Україною й цими країнами симетрична й рівноправна, що робить торговельні відносини ще більш привабливими.

Література: 1. *Economic Cooperation and Integration* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unecce.org/ceci/welcome.html>; 2. *Державна служба статистики України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Егорова М.А.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ
ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: доц. Дмитриев В.Н.

История отношений Украины и ЕС насчитывает более 20 лет взаимного стремления к сближению путем разностороннего сотрудничества. На сегодняшний день, ЕС является крупнейшим иностранным инвестором Украины. Объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины из стран ЕС в 2012 году составил 41,3 млрд. дол. США (80% общего объема прямых иностранных инвестиций в Украину). Наша страна так же стала важным партнером Европейского Союза и занимает 22 место среди крупнейших торговых партнеров ЕС, с общим объемом торговли в 36,3 млрд. евро [1, с. 1-2]

Европейский Союз рассматривает Украину как приоритетного партнера в рамках Европейской политики соседства и Восточного партнерства. В свою очередь, Украина так же неоднократно заявляла о своем стремлении стать полноправным членом ЕС. В частности, это стремление закреплено в Указе Президента Украины №615/98 Об утверждении Стратегии интеграции Украины в Европейский Союз. Политика взаимного стремления к интеграции нашла свое отражение во время XVI саммита ЕС-Украина (25 февраля 2013 года), где признавая европейские стремления Украины и приветствуя ее европейский выбор, лидеры ЕС подтвердили свою общую приверженность идее политической ассоциации и экономической интеграции Украины с Европейским Союзом [2].

Правовой основой отношений между Украиной и ЕС является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), вступившее в силу в 1998 году. В период с марта 2007 по декабрь 2011 были проведены переговоры о новом Соглашении об ассоциации, предполагающем политическую ассоциацию и экономическую интеграцию Украины с ЕС. Одним из направлений переговоров, начатых в 2007 году, было Соглашение о свободной торговле (ССТ), представляющее наибольший интерес с точки зрения анализа экономических перспектив европейской интеграции Украины. В настоящее время подписание данных Соглашений откладывается вследствие политических причин [3].

ССТ предполагает не только сокращение и отмену тарифов на товары с каждой стороны, но и видоизменение правил и регламентов Украины в соответствии с нормами ЕС; взаимное признание институциональных образований с целью обеспечения свободной торговли. Так, наша страна получит возможность выхода на единый рынок Европейского Союза, насчитываю-

щий более 501 млн. потребителей, составляющий 19.8% (2012 год) мирового ВВП и являющийся мировым лидером по этому показателю.

Остановимся подробнее на основных направлениях реформ, ожидаемых от дальнейшей евроинтеграции Украины.

В торговле товарами прогнозируется отмена таможенных тарифов. К ее последствиям можно отнести:

- уменьшение поступлений в государственный бюджет;
- увеличение импорта из ЕС в результате отмены украинских пошлин (увеличению конкуренции по отношению к некоторым товарам в Украине, падению объема производства, занятости и т.д.);
- увеличение экспорта в ЕС (приведет к увеличению объема производства некоторых украинских товаров).

В результате ряда исследований был разработан список отраслей, объем производства в которых предположительно возрастет вследствие подобных реформ. К ним относятся: сельское и рыбное хозяйство, лесное хозяйство (на 1.1%); производство зерновых (на 1.1%); мясо (на 2.2%); сахар/кондитерские изделия (на 4.7%); животные/растительные жиры (на 5.5%); фрукты и орехи (на 3.8%); машины и электроника (на 7.4%); автомобили и части к ним (на 4.7%); транспортное оборудование (на 3.3%); черные металлы (на 2.6%); продукция металлургии (на 5.8%) [4, с. 7-9].

К ряду экономических последствий приведет и введение в действие новых, более строгих, стандартов санитарных и фитосанитарных норм: совершенствованию системы обеспечения безопасности пищевых продуктов; облегчит осуществление экспорта из Украины в ЕС. Производителям в ЕС так же будет проще осуществлять экспорт в Украину. В долгосрочной перспективе инвестиции в соответствующую модернизацию оборудования должны повысить эффективность и снизить цены. Степень таких последствий будет зависеть от конкретной отрасли и от того, насколько приближена она уже была к стандартам ЕС. Так, например, зерновые уже являются предметом экспорта Украины в Европу и эта тенденция будет развиваться в дальнейшем.

Отрасль производства мяса и мясной продукции, наоборот, будет нуждаться в значительных инвестициях в средства производства. В долгосрочной перспективе ожидается, что Украина превратится в одного из главных экспортеров мяса, мясной продукции и животных жиров в ЕС.

Особое внимание следует уделить сфере торговли услугами в контексте евроинтеграции Украины. Предоставление иностранным участникам доступа к этому сектору рынка Украины и предоставление им национального режима обострит конкуренцию, что приведет к уменьшению цен, повышению качества и расширению ассортимента услуг. Прогнозируется рост экспорта услуг украинских поставщиков. В результате полной интеграции рынка услуг с рынком услуг ЕС ВВП Украины может увеличиться на 39%.

Поставщики транспортных услуг в Украине в перспективе могут почувствовать падение объемов производства и занятости, однако со временем эти показатели вырастут, учитывая важное, в транспортном отношении, географическое расположение страны.

В то же время, на поставщиках финансовых услуг евроинтеграция предположительно скажется негативно. Прогнозируется уменьшение цены на финансовые услуги, что должно иметь мощное положительное воздействие на остальную экономику Украины.

Особое внимание при обсуждении европейской интеграции Украины уделяется вопросу защиты прав интеллектуальной собственности (ПИС). В настоящее время Украина входит в число «лидеров» среди стран, где практически отсутствует правовая защита в данной сфере. Экономическим следствием более эффективной реализации защиты ПИС и приведения национального законодательства в соответствие с европейскими стандартами будет увеличение инвестиций в Украину, поскольку компании ЕС будут уверены, что их интеллектуальная собственность находится под защитой закона. Более того, компании ЕС также будут скорее использовать инновационные технологии и методы, которые при отсутствии надежной системы защиты ПИС они не решились бы применить. Главным результатом таких преобразований будет уменьшение себестоимости производства (в пределах всей экономики Украины – до 20%) [4, с. 27-28].

Таким образом, изложенный выше взгляд на перспективы евроинтеграционного курса учитывает необходимость некоторых затрат, но подчеркивает их временный характер. Однако, как и любое явление, европейский выбор Украины имеет ряд спорных аспектов, препятствующих немедленному вступлению нашей страны в ЕС.

Прежде всего, это позиция ЕС по отношению к Украине. Несмотря на активное развитие отношений, лидеры ЕС неоднократно заявляли о необходимости проведения значительных реформ прежде, чем Украина сможет присоединиться к ЕС. С другой стороны, европейский выбор Украины не поддерживается безусловным большинством населения страны. Существуют опасения по поводу преобразования экономики Украины, как менее экономически развитой страны, «в угоду» крупнейшим монополистическим объединениям развитых стран при содействии национальных правящих классов. Опыт менее развитых стран ЕС убеждает в том, что альянс с богатыми странами ведет к сокращению национального производственного потенциала, безработице, вынужденной эмиграции, изменению сформировавшегося образа жизни. Общая с ЕС жизнь для таких стран началась с освоения высокого уровня цен ЕС при снижении реальных доходов населения. Особые опасения вызывает геополитический вопрос взаимоотношений

с Россией, страной играющей немаловажную роль во всех сферах жизни нашего государства.

Таким образом, экономические перспективы евроинтеграции Украины неотделимы от политического диалога на международной арене и будут иметь ряд позитивных и негативных последствий, как для государства в целом, так и для населения страны в частности.

Литература: 1. *Ukraine. EU bilateral trade and trade with the world.* – Режим доступа: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113459.pdf; 2. *Спільна заява за результатами XVI-го саміту ЄС-Україна [Електрон. ресурс].* – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2013/2013_02_25_1_uk.htm; 3. *European Union – EEAS (European External Action Service) | Ukraine.* – Режим доступа: http://eeas.europa.eu/ukraine/index_en.htm; 4. *Перспективи укладення угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. Попередній аналіз [доповідь] / К.Косгроу, М.Хейліер.* – 2008. – 58 с.



УДК 339.72

Заичко Я.В., Якубовский С.А.
ВЛИЯНИЕ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА НА УСТОЙЧИВОСТЬ
ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ СТРАН ЕВРОЗОНЫ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В современных условиях развития мирового хозяйства эффективное управление внешним долгом является одной из составляющих обеспечения динамики роста национальной экономики и повышения ее международной конкурентоспособности. Сегодня необходимо констатировать, что внешний долг является составной частью финансовых систем большинства стран мира, действенным институтом в механизме макроэкономического регулирования и инструментом реализации экономической стратегии государства.

Однако, механизм влияния внешнего долга на макроэкономическую ситуацию неоднозначный и должен рассматриваться в контексте взаимовлияния между экономическим ростом, доходностью государственных облигаций и привлечением иностранного, включая заемного, капитала. Следствием нерациональной структуры внешнего долга могут быть такие обязательства перед нерезидентами, которые в будущем значительно ограничат свободу проведения экономической политики, существенно повысив расходы бюджета на его обслуживание.

Масштабы внешнего долга и значимость его влияния на развитие национальных экономик обусловили интерес ученых к этой проблематике, что способствовало появлению в отечественной науке исследований, в частности

работы А. Барановского, Т. Вахненко, В. Гейца, Н. Зражевской, В. Новицкого, А. Плотникова, А. Рогача, С. Цыганова, В. Шевчука, В. Шпачка, посвященные анализу роли внешнего долга в финансовой системе государства в условиях глобализации мирохозяйственных связей.

Отдавая должное научным наработкам отечественных и иностранных ученых, следует отметить, что существует необходимость в дальнейших исследованиях, поскольку формирование внешнего долга стран, в частности стран еврозоны, происходит в условиях экономического кризиса и углубления финансовой глобализации, когда происходит переосмысление роли иностранного капитала в экономическом росте, его влияния на финансовую устойчивость стран.

Страны Европы являются активными участниками международных интеграционных процессов, которые до начала мирового финансово-экономического кризиса с точки зрения большинства исследователей считались несомненным благом, способствующим расширению возможностей сбыта национальной продукции внутри интеграционного объединения, привлечению и снижению стоимости внешних заёмных ресурсов, росту занятости и качества жизни населения. Вместе с тем, результаты некоторых исследований свидетельствуют о том, что либерализация потоков капиталов внутри интеграционных объединений хоть и способствовала экономическому росту с соответствующим повышением уровня жизни населения, но также привела к накоплению дисбалансов в бюджетной и кредитно-денежной политиках, росту международной конкурентоспособности одних стран за счёт снижения у других.

Финансовая либерализация, основанная на открытии национальных финансовых рынков для иностранного капитала, предоставлении местным банкам и компаниям права инвестировать за рубеж, обеспечении иностранным институциональным и мелким инвесторам равных условий с отечественными банками и финансовыми компаниями, привела к существенному изменению всей экономической политики государств.

При этом последствия глобализации для международной конкурентоспособности национальных экономик и уровня благосостояния населения являются различными.

Так, одна группа стран благодаря взвешенным денежно-кредитной и бюджетной политикам, ограничениям на темпы роста потребительского спроса добилась повышения уровня конкурентоспособности национальных экономик.

Другая – благодаря экспансивной денежно-кредитной политики, значительному дефициту бюджета и росту внешнего финансирования постоянно увеличивает разрыв между внутренним потреблением и собственным про-

изводством товаров и услуг, «незаслуженно» повышая уровень благосостояния населения.

Мировой финансовый кризис, который начался в сентябре 2008 года с банкротства в США ведущего инвестиционного банка «Lehman Brothers», быстро распространился на всю мировую экономику. Для борьбы с его последствиями, а не с причинами, ведущие Центральные банки осуществили значительную денежную эмиссию, которая достигла к середине 2009 г. для стран G20 10 трлн. долл [1].

Одним из примеров с негативными последствиями международной экономической интеграции стал Европейский Союз, который до начала долгового кризиса в зоне евро считался наиболее успешным интеграционным объединением в мире. Действительно, после каждого из расширений ЕС (или знаковых событий в европейской экономической интеграции) происходило ускорение экономического роста в регионе.

При этом именно постоянное увеличение потребительских расходов стало главной составляющей экономического роста стран еврозоны. Так, если проанализировать структуру добавленной стоимости реального ВВП стран региона, то совокупный рост потребительских расходов, как процента от реального ВВП к предыдущему году, за 1990-2011 годы составил 21,5%; аналогичный рост для государственных закупок составил 8,5%; инвестиционных расходов – 6,5% [2].

В результате, у ряда стран ЕС за время экономического роста, стимулировавшегося притоком иностранного капитала и постоянно увеличивающимся потреблением населения, накопились значительные дисбалансы – только за 2008-2011 годы средний показатель соотношения государственного долга к ВВП стран ЕС увеличился на 39,8%, достигнув в начале 2012 года 82,5%; стран зоны евро – на 31,5%, достигнув 87,2% ВВП [2].

Такие действия привели к следующим последствиям: потребительский спрос и уровень жизни населения были поддержаны за счет роста внешних и внутренних обязательств в большинстве стран ЕС; избыточный спрос привёл к ухудшению баланса по текущим операциям.

Наихудшая ситуация наблюдается в странах зоны евро, которые накопили значительные долговые обязательства. Эти страны лишены возможности проведения собственной кредитно-денежной политики, а отсутствие национальной денежной единицы не позволяет им повысить уровень конкурентоспособности экономики за счет девальвации национальной валюты.

Опыт стран, которые успешно использовали девальвацию для выравнивания внешних и внутренних дисбалансов, должен быть использован странами еврозоны, испытывающими хронические дефициты бюджетов и балансов по текущим операциям – Грецией, Испанией, Португалией, Италией, для которых, возможно, единственно приемлемым решением является

возврат к национальным валютам и перевод своих долговых обязательств в национальные валюты по курсу, который существовал при их вступлении в зону евро.

Дальнейшая девальвация национальных валют с одной стороны приведёт к росту конкурентоспособности национальных экономик, с другой – уменьшит реальные расходы на обслуживание долговых обязательств.

При этом США, Великобритания и страны зоны евро, накопившие значительные объёмы государственного долга, обслуживание которого облегчено за счёт низкой доходности государственных ценных бумаг, должны осознать ту ответственность, которая на них возложена в связи с использованием их национальных валют в качестве резервных средств в развивающихся странах.

Развитым странам, с одной стороны, необходимо немедленно уменьшить объёмы денежной эмиссии, бюджетных дефицитов и государственного долга, с другой – положить конец финансовым спекуляциям с различными производными инструментами, введя налог на все финансовые транзакции – не более 0,01% от стоимости сделки.

Незначительный размер этого налога не приведет к увеличению расходов реального сектора экономика, однако существенно уменьшит привлекательность операций с производными ценными бумагами, будет содействовать увеличению доходов дефицитных бюджетов развитых стран, снижению объёмов долговых обязательств.

Литература: 1. Мясникова Л. *От глобального кризиса к катастрофе мировой системы // Мировая экономика и международные отношения.* – 2011. – №2. – с. 100-108; 2. Eurostat. *Detailed statistics on the EU and candidate countries* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>



УДК 339/9: 061. 1 ЕС (477)

Кірієнко С.О.

НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ З УКРАЇНИ ДО ЄС

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гасім Салах*

Останніми роками зберігається світова тенденція збільшення кількості безробітних і за прогнозами Міжнародної організації праці (МОП), у 2013 р. чисельність безробітних збільшиться ще на 5 млн. і зросте до 202 млн. осіб, у 2014 р. зросте ще на 3 млн., а до 2017 р. показник сягне 210,6 млн. осіб [1]. Тобто, відсоток безробітних від усього економічно активного населення планети буде триматися на рівні в 6%. Для України цей показник складає 8,1% (1,8 млн. осіб) від економічно активного населення [2]. Більше того, най-

більш незахищеною групою населення є люди молодше 24 років, серед яких роботу не мають 13% [1].

Одним з розповсюджених наслідків цієї економічної ситуації є трудова міграція взагалі і зовнішня зокрема. Україна входить у десятку світових лідерів з міграції. Приблизно 6,6 млн. вихідців з нашої країни працюють за кордоном [2]. За підрахунками експертів ООН з демографії, для збереження сучасного співвідношення між працюючим населенням і пенсіонерами, а також для забезпечення достатньої кількості робочої сили, країни ЄС в наступні 25 років потребуватимуть 135 млн. іммігрантів [3]. Саме тому метою даної статті є визначення наслідків зовнішньої трудової міграції українців до ЄС.

Міграційна привабливість цього регіону пояснюється відносно м'якою міграційною політикою; попитом як на некваліфіковану, так і на кваліфіковану робочу силу; наявністю великих етнічних общин, які надають допомогу і підтримку своїм співвітчизникам. Серед країн ЄС основними країнами-реципієнтами української робочої сили є Італія, Чехія, Польща, Угорщина, Іспанія та Португалія (табл.1). Переважну більшість трудових мігрантів у країнах ЄС (57,4% їх загальної кількості) становлять вихідці із західних регіонів України [3], що пояснюється їх географічним сусідством. До того ж у цих країнах досить лояльно ставляться до мігрантів. У той же час суттєві перешкоди в'їзду не сприяють міграції до розвинених країн Західної Європи (Великобританія, Німеччина, країни Бенілюксу, Швеції, Норвегії).

Таблиця 1

Країни працевлаштування трудових мігрантів з України

Країна	Кількість мігрантів, тис. осіб	Частка мігрантів, %
Російська Федерація	710,3	48,1
Італія	198,3	13,4
Чехія	175,1	11,9
Польща	118,1	8,0
Угорщина	47,0	3,2
Іспанія	40,0	2,7
Португалія	39,0	2,6
Інші країни	148,3	10,1

Джерело: [6].

Істотні відмінності має віковий розподіл трудових мігрантів за країнами перебування. Зокрема, трудових мігрантів віком 25-34 роки найбільше зосереджено у Чеській Республіці (36,1% від загальної їх кількості в країні). В Іспанії, Португалії, Угорщині, Італії серед мігрантів переважають особи віком 35-49 років – 69,6%, 59,3%, 53,2% і 49,8% відповідно. Особи передпенсійного віку найбільше представлені серед трудових мігрантів, які працювали в Італії (20,7%) та Польщі (13,9%), найменше – в Португалії (5,9%).

Молодь 15-24 років дуже мало представлена серед трудових мігрантів, які працюють в Іспанії (4,8%) та Італії (6,7%), тоді як в інших країнах – від 11,9 до 16,1% [3].

Головними причинами виїзду за кордон є економічні. Так, наприкінці 2012 р. за результатами опитування одного з кадрових порталів близько 90% українців хотіли б виїхати за кордон [4]. Основними причинами є:

- 1) Низький рівень оплати праці і життя;

Якщо в Україні середня заробітна плата у 2011 р. становила 2708 грн. (найвищий рівень: у м. Києві – 4098 грн., у Донецькій області – 3112 грн., Дніпропетровській – 2808 грн.; найнижчий рівень: у Тернопільській області – 2017 грн., Чернігівській – 2052 грн., Херсонській – 2062 грн., Волинській – 2131 грн.), то, наприклад, середня зарплата в Польщі (за даними головного управління статистики цієї країни) у цей час складала 3,6 тисячі злотих (приблизно \$1,3 тис. за поточним курсом) [3].

- 2) Відсутність умов для повноцінної реалізації професійних якостей;

Особливо ця причина має значення для висококваліфікованих працівників, а також для студентів і випускників вузів. Дуже часто пошуки першого робочого місця ускладнюються невідповідністю рівня та якості отриманої освіти професійним обов'язкам, відсутністю досвіду роботи, невідповідністю запитів молоді та пропозицій роботодавців. Через це останнім часом набуває поширення тенденція виїзду за кордон для отримання освіти і подальшого працевлаштування. Найчастіше молодь виїжджає на навчання до Польщі, Німеччини, Чехії, Франції та інших країн ЄС.

- 3) нестабільна політична ситуація;

- 4) соціальна і правова незахищеність;

- 5) високий рівень безробіття.

МОП наголошує, що мігранти їдуть у пошуках не просто роботи із пристойною зарплатнею, а для пошуків будь-якої роботи. Трудові мігранти свідомо погоджуються або вимушені прийняти погані житлові умови, зневажливе ставлення місцевого населення, чи взагалі погоджуються виїхати нелегально. Тобто, виїхавши за кордон, трудові мігранти фактично опиняються поза правовим регулюванням українського законодавства. Трудова міграція зазвичай асоціюється з терміном «3 D» (брудний, небезпечний, деградує) («three D»: dirty, dangerous, and degrading) – це робота, від якої відмовилися громадяни іноземної держави [5]. Проте мігранти погоджуються на ці умови. Мотивами для виїзду є:

- 1) вирішення проблеми безробіття;

- 2) високий рівень заробітної плати (порівняно з вітчизняним);

- 3) соціальне забезпечення (за умови легальної міграції);

- 4) підвищення кваліфікації, отримання нових професійних навиків;

- 5) освоєння нових технологій;

- 6) взаємний культурний обмін;
- 7) розширення кругозору, можливість подорожувати.

Останнім часом поширюється думка, що міграція сприяє розвитку економіки України. Проте це можливо при веденні ефективної політики щодо спрямування праці українців за кордоном на користь України. Так, за даними останніх досліджень, високий відсоток мігрантів, що повертаються, показують дуже високий рівень знань та навичок. Деякі країни використовують це на свою користь. Та, разом з тим, спостерігається тенденція постійної втрати спеціалістів з країн, які були донорами робочої сили. Так, на початку цього тисячоліття із США в Індію щорічно поверталось приблизно 1500 висококваліфікованих спеціалістів, які раніше емігрували, в той час як виїжджало в 30 разів більше. Цю тенденцію можна використати для покращення ситуації в Україні. А саме, стимулюючи повернення мігрантів на батьківщину після навчання, стажування і набуття практичного досвіду. Важливо запобігти негативному впливові, викликаному процесами міграції, оскільки Україна втрачає кваліфіковані кадри, молоду робочу силу.

Серед позитивних наслідків зовнішньої трудової міграції для нашої країни можна виділити:

- надходження валюти. Цей фактор є дуже суттєвим, оскільки за оцінками Світового Банку та НБУ у 2010 р. заробітчанами було переказано близько 5,5 млн. дол. США [6]. Тобто фінансові впливання від трудових мігрантів дорівнюють сумі отриманих Україною іноземних інвестицій, які останніми роками складають близько 5-6 млн.дол. США на рік [7];

- вирішення проблеми безробіття;
- підвищення кваліфікації, набуття управлінського досвіду мігрантами, які повертаються в країну.

Негативними наслідками є:

- виїзд соціально активної частини населення, що додатково ускладнює соціальне навантаження;

- виїзд висококваліфікованих спеціалістів;
- погіршення демографічної ситуації;
- додаткові витрати з бюджету на підготовку нових спеціалістів;
- зниження темпів економічного росту в країні.

Щодо наслідків для приймаючих країн, основними є вирішення проблеми демографічного старіння населення і проблеми зайнятості у малоприємливих для місцевого населення галузях. З іншого боку, трудові мігранти ускладнюють соціальне становище і створюють додаткову конкуренцію на ринку праці.

З огляду на це, нашій країні необхідно провести виважені соціально-економічні реформи, які сприяли б зменшенню зовнішньої трудової міграції.

Література: 1. Світові тенденції у сфері зайнятості. Можливості працевлаштування молоді [Електронний ресурс] / Державна служба зайнятості України // <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article>; 2. За кордон відпливають не тільки мізки, а й робочі руки / О. Вітер // *Голос України*. – 2012. – 21 січ. (№12). – с. 4; 3. Полковниченко С.О., Фуголь В.О. Особливості європейського вектора трудової міграції населення України / С.О. Полковниченко, В.О. Фуголь // *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. – 2011. – №3 (11). – с. 186-191; 4. «Цвіт» української нації прагне виїхати за кордон [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gazeta.ua/articles/life/479018>; 5. Городецька Г.І. Україна крізь призму світової міграції [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/naukma/Soc/2007_70/10_gorodetska_gi.pdf; 6. Шабаліна Л., Ветрова С. Кількісно-якісна оцінка структури зовнішньої трудової міграції з України у XXI ст. / Л. Шабаліна, С. Ветрова // *Схід. Аналітично-інформаційний журнал*. – 2012. – № 4(118). – с. 78-82; 7. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2012 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт державного комітету статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 332.1

Колесник А.С.

ДОСВІД США, КРАЇН ЄС І СНД З РЕГУЛЮВАННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

В умовах глобалізації одним із важливих питань є ефективне використання інноваційного потенціалу країн світу на основі дієвої законодавчої бази, яке сприяє підвищенню конкурентоспроможності національних економік, забезпечує удосконалення державного регулювання науково-технічного та інноваційного розвитку. Досвід розвинутих країн світу свідчить про те, що в різних країнах своя специфіка законодавчого інноваційного права. Так, у США існує шість рівнів управління науково-технічною діяльністю [1, 2]:

– на першому рівні головна роль належить Закону про федеральний бюджет, на базі якого Конгрес щорічно затверджує розміри бюджету, який представляється Президентом. Федеральний бюджет – головне джерело фінансування державних довго-, середньо- і короткострокових програм НДДКР, створення й придбання нової цивільної й військової техніки й технологій. Головними замовниками фундаментальних досліджень, програм НДДКР, нової техніки й технології для цивільних і військових цілей є 18 федеральних цивільних і військових відомств США (державний науково-технічний комплекс), які щорічно затверджують у Конгресі свій бюджет і відповідно внутрішньовідомчі видатки на дані цілі. Це відноситься насамперед до довгостро-

кових науково-технічних і військово-технічних програм вартістю від 50 млн. до 500 млн. дол. – програм-замовлень, які є основою довгострокового програмування й планування виробництва усередині науково-технічного комплексу США. Програми-замовлення – постійна частина відомчого (як і федерального) бюджету, його «перехідне планове зобов'язання»;

– другий рівень – федеральне законодавство, яке регламентує створення, цілі, задачі й функціональну діяльність федерального відомства, міністерства, адміністрації або іншого органа федерального уряду (наприклад, закони про створення НАСА (национальное управление США по аэронавтике и исследованию космического пространства), ННФ (національний науковий фонд), адміністрації зі справ малого бізнесу, міністерств торгівлі, промисловості, науки й техніки, енергетики, сільського господарства, внутрішніх справ і т.д.). Бюджети цих федеральних відомств, затверджувані щорічно Конгресом, включають спеціальний розділ – видатки на НДДКР для цивільних або військових цілей;

– третій рівень – федеральні закони-програми в області стратегічних пріоритетів науково-технічної діяльності, які являють собою особливий блок державно-правового регулювання, призначений для розвитку й зміцнення науково-технічного потенціалу країни й реалізації стратегічних і тактичних завдань державної науково-технічної й військово-технічної політики;

– четвертий рівень – федеральне внутрішньовідомче регулювання (підзаконні акти);

– п'ятий рівень – федеральний державний контракт на проект (програму) проведення фундаментальних або прикладних досліджень, розробки й створення нової техніки й технології для цивільних або військових цілей;

– до шостого рівня відносяться рішення арбітражних органів і апеляційних судів, а також адміністративні розпорядження, через які проводиться оперативне господарське управління виконанням держзамовлень на НДДКР.

Усі ці правові акти є економіко-юридичною основою господарської діяльності США як держави-підприємця. Федеральний уряд, розміщуючи замовлення на державному ринку НДДКР, вступає з корпорацією-підрядником – виконавцем замовлення (приватною корпорацією, державною лабораторією, університетом, науковим центром, дрібною фірмою) в економічні відносини двох рівноправних сторін, які виконують відповідну угоду. У рамках даних законів здійснюється ефективне використання державних фінансових ресурсів. Різними країнами виявляються особливі національні орієнтири інноваційної політики.

Основними нормативно-правовими документами регулювання інноваційного розвитку в країнах світу є [1, 2]: закони (США, Австралія, Великобританія, Данія, Іспанія, Італія, Франція, Швеція, Японія) і програми (США, Австралія, Австрія, Бельгія, Данія, Італія, Німеччина, Португалія, Швеція).

В США серед спеціальних законів, прийнятих з метою безпосереднього сприяння інноваціям, слід виділити: закон Стівенсона-Уайдлера «Про технологічні нововведення» (Stevenson-Wydler Technology Innovation Act of 1980; Public Law 96-480), який передбачає можливість укладення спеціальних угод про кооперацію між федеральними дослідними центрами та промисловими фірмами про спільне співробітництво у сфері досліджень та розробок [3]; закон «Про інноваційно-технологічну діяльність 1980 р. [4]; закон «Про передачу федеральних технологій» (Federal Technology Transfer Act — FTТА), який сприяв підвищенню конкурентоспроможності американського бізнесу [4]; закон Бай-Доула, 1980 г. (Bayh-Dole Act of 1980; Public Law 96-517), який був направлений на створення сприятливого середовища для розвитку взаємовигідної кооперації між приватним і державним секторами, дозволив передавати створену на федеральні гроші інтелектуальну власність університетам, ексклюзивне ліцензування винаходів [4]. В результаті цього при університетах почали активно створюватися консультаційні фірми. Такі програми активного залучення неприбуткових (бюджетних) установ в процесі комерційної передачі технологій реалізуються при підтримці Уряду США, галузевих міністерств, Національного наукового фонду [3].

Крім прийнятих законів, у США залученню науково-технічного потенціалу до малого бізнесу сприяють спеціальні програми [5], а саме:

програма «Інноваційні дослідження в малому бізнесі» (The Small Business Innovation Research – SBIR), яка підтримує малий бізнес у сфері інноваційної діяльності і передбачає фінансування у сумі до 150 тис. дол. на дослідження економічної доцільності впровадження бізнес-проекту, науково-дослідні та інженерно-конструкторські роботи; програма «Трансферт технологій малого бізнесу» (The Small Business Technology Transfer – STTR), яка є продовженням роботи SBIR і передбачає фінансування від 500 тис. дол.; програма «Інвестиційні компанії малого бізнесу» (Small Business Investment Company – SBIC), яка орієнтована на надання венчурних інвестицій в інноваційні МП, орієнтовані на проведення НДДКР і виробництво нових продуктів і послуг; національна програма «Дослідження про результативність НДДКР в малому бізнесі», координована департаментом технологій (The Office of Technology) з метою зіставлення обсягів федеральних капіталовкладень в НДДКР, що проводяться в секторі МП, та їх результативності (за винятком програм SBIR і STTR).

Узгоджена державами-членами ЄС інноваційна політика знаходить логічне завершення у виробленні координаційних заходів, що стимулюють інноваційний бізнес на рівні співтовариства в цілому. Прикладом координації у сфері інноваційної політики країн ЄС є ухвалення плану «розвитку міжнародної інфраструктури нововведень і передачі технологій», що діє з кінця 1985 р. [6].

Основним фінансовим інструментом ЄС для підтримки дослідницьких проектів у ЄС та у країнах за його межами є Сьома рамкова програма (РП7), бюджет якої на 2007-2013 рр. – 50 мільярдів євро. Європейський Союз вітає залучення дедалі більшої кількості міжнародних партнерів у дослідницьких проектах ЄС. Основними напрямками Сьомої рамкової програми є [7]: Програма «Співпраця» (Cooperation); Програма «Люди» (People); Програма «Ідеї» (Ideas); Програма «Дослідницький потенціал» (Capacities).

Найбільша за виділеним бюджетом програма (60% загального бюджету) – «Співпраця» – має на меті допомогти Європі стати лідером у ключових галузях науки та технологій шляхом спільної роботи найкращих умів з усієї Європи. У цій програмі промисловість матиме ключову роль у визначенні пріоритетних тем досліджень для підтримки ЄС. На порядку денному постійно стоїть питання, як найкраще залучити до цього процесу МСП, щоб вони могли отримати максимальну вигоду зі свого інноваційного потенціалу. Другою програмою є програма «Ідеї» (14% загального бюджету), спрямована на фінансування граничних та фундаментальних досліджень. Третя програма, «Люди», (9%) має на меті підвищення мобільності та сприяння професійному розвитку дослідників та науковців. Четверта програма має назву «Можливості» (8%) і спрямована на нарощування наукового і технологічного потенціалу [8].

Сьома рамкова програма надає новий імпульс розвитку та підвищенню конкурентоспроможності Європи, підкреслюючи, що знання є найбільшим європейським ресурсом. Ця програма більше ніж попередні приділяє увагу міжнародному співробітництву, що підтримується на всіх щаблях програми, та дослідженням, що відповідають потребам економіки. Також вперше програма надала підтримку найкращим європейським дослідженням після створення Європейської Ради з Досліджень [9].

В країнах СНД інноваційний розвиток знаходиться на низькому рівні, що зумовлено: недостатнім фінансуванням науково-дослідних робіт; відсутністю дієвого інструменту державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком країн; відсутністю ефективного механізму моніторингу підтримки перспективних виробництв високотехнологічної продукції. Ефективне використання інноваційного потенціалу повинне здійснюватись в рамках політики державної підтримки інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність і її розвиток в країнах СНД регламентується системою правових актів. Аналіз законодавчої бази країн СНД (табл. 1) свідчить про те, що основними нормативно-правовими документами регулювання інноваційного розвитку в цих країнах є: закони (Росія, Білорусь); стратегії (Казахстан).

Пріоритетним напрямом науково-технічної та інноваційної діяльності Росії, Білорусі та Казахстану є створення умов для реалізації цілеспрямованої

Таблиця 1

Основні нормативно-правові документи регулювання
інноваційного розвитку країн СНД

Назва документу	Цілі	Пріоритетні напрями
1	2	3
<i>Росія</i>		
1. Федеральний Закон «Про науку та державну науково-технічну політику» [10]	Регулювання відносин між суб'єктами наукової та/або науково-технічної діяльності, органами влади та споживачами науково-технічної продукції (робіт та послуг)	Розвиток, раціональне розміщення та ефективне використання науково-технічного потенціалу; посилення вкладу науки та техніки в розвиток економіки держави; забезпечення прогресивних структурних перетворень в сфері матеріального виробництва.
<i>Білорусь</i>		
1. Закон Республіки Беларусь «Про основи державної науково-технічної політики» [11]	Забезпечення економічного і соціального розвитку республіки за рахунок використання інтелектуальних ресурсів суспільства	Удосконалення наукового, науково-технічного та інноваційного потенціалів як найважливіших факторів соціально-економічного прогресу; досягнення високого інтелектуального та культурного рівнів суспільства, які спрямовано на покращення якості життя населення.
2. Проект Концепції Державної програми інноваційного розвитку Республіки Білорусь на 2011-2015 роки [12]	Досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках	Розвиток фондових ринків; формування переліку критичних для економіки країни технологій відповідних державних програм формування наукової системи адекватної вимогам розвитку міждержавного обміну технологіями і продукцією удосконалення законодавчої бази тощо
<i>Казахстан</i>		
1. Стратегія індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2003-2015 роки [13]	Досягнення стійкого розвитку країни шляхом диверсифікації галузей економіки, що сприяє відходу від сировинної спрямованості, підготовки умов для переходу в довгостроковому плані до сервісно-технологічної економіки.	Розвиток та створення потенційно конкурентоспроможних, в тому числі експортоорієнтованих виробництв, які працюють в галузях економіки несіровоинної спрямованості; стимулювання створення наукоємних високотехнологічних експортоорієнтованих виробництв; Диверсифікація експортного потенціалу країни; перехід до світових стандартів якості; посилення інтеграційних процесів в світову економіку.

політики в забезпеченні використання досягнень вітчизняної та світової науки й техніки для задоволення соціальних, культурних та інших потреб; створення умов для вирішення найважливіших соціально-культурних проблем і визначення пріоритетів інноваційного розвитку держави.

Таким чином, аналіз законодавчої бази в різних країнах світу дозволив виявити, що на світовому рівні основними нормативно-правовими документами в розвинутих країнах є закони і програми. Основним інструментом, який регулює інноваційну діяльність, є Сьома рамкова програма, яка спрямована на підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу. В країнах – нових членах ЄС – закони, програми, стратегії, плани дій; в країнах СНД – закони, стратегії.

Література: 1. Государственные научно-технические приоритеты и критические технологии / Образовательный сайт Кульбакова Александра Владимировича [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kylbakov.ru/page110/page131/index.html>; 2. Приоритеты бюджетной политики США в системе государственного регулирования экономики на рубеже XX-XXI вв. / Электронная библиотека «Веда» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/185134.html>; 3. Симсон О.Э. Инвестиционные и инновационные правоотношения: Перспективы развития публичной и частной сфер: Монография. – Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2005. – 416 с.; 4. Роговский Е. Успех – это успеть! / Интернет против ТВ [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.protiv.tv/publ/materialy_budushhego/darpa/eugenij_rogovskij_uspek_h_eto_uspet/87-1-0-287; 5. Інноваційний бізнес у США, чи далеко ми позаду? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/ytrachuk/article/6039.aspx>; 6. Можливості та вимоги наукового прориву: організаційний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/Sup/2011_22/Rozdil_1_02_Shedyakov.pdf; 7. Сьома рамкова програма з підтримки дослідницької діяльності (FP7 – Seventh Research Framework Programme, FP7) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eu-edu.org/euedu_7th.html; 8. Сьома Рамкова програма ЄС: можливості для МСП Янеж Поточнік, комісар ЄС з питань науки та досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lcci.org.ua/opennews.php?id=355>; 9. Сьома рамкова програма ЄС з досліджень (2007-2013) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nauka.in.ua/news/international-collaboration/article_detail/5260; 10. Федеральный Закон «О науке и государственной научно-технической политике». Министерство образования и науки Российской Федерации. Официальный сайт [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://mon.gov.ru/>; 11. Закон Республики Беларусь от 12 ноября 1997 г. №83-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики» от 12 ноября 1997 г. №83-З. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь – www.pravo.by; 12. О проекте концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. 27 ноября 2009 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.bseu.by; 13. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. / Правительство Республики Казахстан [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://ru.government.kz>

Контаренко В.В.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОФШОРНИХ РЕГІОНІВ
НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.

Попри широке висвітлення проблеми в сучасній економічній літературі досі не існує єдиної думки вчених щодо визначення сутності даного феномену. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» зовсім залишає поза увагою наявність офшорних зон, Податковим кодексом України регулюються лише деякі положення співпраці з нерезидентами, «які мають офшорний статус», а у Постанові Кабінету міністрів України «Про перелік офшорних зон», яке видається кожного року, вказуються лише назви таких зон [1-2]. Саме відсутність чіткого законодавчого регулювання, а не лише відсутність визначення самої дефініції, поділили вчених на противників та прихильників офшорних зон.

Здебільшого в економічній літературі під офшорною зоною (від англ. off shore – «поза берегом») розуміють один із видів вільних економічних зон. Їх відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високий рівень та законодавчі гарантії банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання. Взагалі термін «офшорна зона» має на увазі будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, що отримуються там нерезидентами, при певному рівні банківської або комерційної секретності.

Оптимізація податків, спрощення документообігу, гарантована стабільність і невтручання корумпованих чиновників в комерційні процеси – все це забезпечують офшори.

Офшорний бізнес став невід'ємною частиною світової економіки, він несе із собою як позитивні можливості широкого доступу на міжнародні фінансові ринки, так і негативні наслідки – поширення кримінальних та злочинних схем. Майже всі великі іноземні банки та інвестиційні компанії застосовують офшори для здійснення своїх фінансових операцій. В Україні 70-75% отриманих інвестицій надходить через офшорні зони [3, с. 233]. Прагнення підприємців знизити податкове навантаження є досить природним, адже, за Рокфеллером: «Якщо можна не платити, то потрібно не платити» [4]. Використання офшорів надає можливість планувати організацію бізнесу, його фінансову та організаційну структуру, що законно дасть змогу не переплачувати податки та максимізувати прибутки.

Щодо України, практична значимість офшорного бізнесу полягає в тому, що за кордоном з'являється новий, «самостійний» суб'єкт господарських стосунків, який повністю знаходиться під контролем українського підприємця. Офшорна компанія зовні може виглядати як незалежний зарубіжний партнер української фірми. На цьому побудовані найбільш поширені способи податкового планування з використанням офшорних фірм. Але ж, не дивлячись на простоту даних схем усе це потребує ретельного планування та контролю.

Так, за даними державного комітету статистики України прямі іноземні інвестиції в Україну за 1996-2012 роки склали 47708,0 млн дол., прямі інвестиції з України – 6871,1 млн дол. Прямі інвестиції з України в економіку країн світу розподілились таким чином: 6342,5 млн дол. (92,3% усіх інвестицій) потрапили до Кіпру (відомої офшорної зони). Іншими країнами, куди здійснювалось інвестування, були Російська Федерація, Латвія, Польща, Грузія, Віргінські острови, Казахстан тощо. Разом з тим найбільша кількість інвестицій надійшла в Україну також з Кіпру [5].

В цілому діяльність офшорних зон є позитивним явищем, адже розвиває економіку країни, що веде з ними свій бізнес. Підприємці мають змогу зберегти свій капітал та направити його на розвиток власної країни, якщо в останній буде несприятлива економічна ситуація. Крім того, інвестування у закордонний бізнес з допомогою офшорів теж нестиме прибутки для українських підприємств, якщо це проводитиметься на легальних засадах. Проте в Україні склалась ситуація ворожого ставлення до офшорів як до способу відмивання «брудних» грошей та переведення капіталів «в тінь», адже застосовуючи певні схеми можна уникнути оподаткування і в офшорній зоні, і в країні – посереднику де фактично зареєстрована фірма і в Україні куди надходять прибутки. Саме питання проникнення в офшори тіньової економіки гостро стоїть в нашій державі, оскільки безповоротно туди відтікають капітали не лише великого бізнесу, а й апарату влади, котрий володіє цим бізнесом і котрому дана ситуація дуже вигідна. Практично кожного президента в Україні критикують, що за роки його правління в офшори були переведені мільярди гривень. Відсутність законодавчого регулювання дозволяє отримувати надприбутки на законних підставах, а мала поінформованість суспільства та не значний рівень досліджень даного феномену підвищують і так достатній рівень соціальної напруги в Україні.

Можна зробити висновки що існує неоднозначне ставлення до офшорів. З одного боку – це спосіб залучення в економіку додаткових інвестицій, а з іншого засіб відмивання «брудних» грошей. Виникши у відповідь на неспроможність національних економік забезпечити ефективні та справедливі з точки зору бізнесу умови оподаткування, офшорні зони стали процвітаючими економічними центрами світу. Відіграючи важливу роль міжнародна

податкова конкуренція сприяє покращенню саме національних умов для ведення бізнесу кожною країною, щоб привабити іноземних та не втратити власних інвесторів.

Вивчення особливого статусу офшорних зон та умов їх функціонування слугує вирішенню проблем, пов'язаних із здійсненням тіньових операцій у цих центрах, бо за оцінками спеціалістів, нині майже половина світових капіталів так чи інакше проходить через офшорні території [6].

Подальші дослідження офшорної діяльності є надзвичайно актуальними та полягають у створенні законодавчо-нормативної бази по даному питанню, роз'ясненню населенню та бізнесу основних нюансів та правил, пошуку нових шляхів оптимізації та покращення як національної податкової системи, так і забезпечення міжнародної податкової конкуренції.

Література: 1. Закон України: Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>; 2. Кабінет Міністрів України; Офіційний сайт [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80> Розпорядження, Перелік від 23.02.2011 № 143-р. Про перелік офшорних зон; 3. Пешко А.В. Офшорний бізнес як складова світової економіки // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №3. – с. 233; 4. Segall Grant John D. Rockefeller: Anointed With Oil. – Oxford University Press, 2001. – Р. 14; 5. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 6. Офшорний бізнес: його особливості та проблеми [Електронний ресурс] / Житарюк В.В., Самокіщук М.В., Столяр Ю.С. // Архів праць Всеукраїнських науково-практичних інтернет-конференцій. Режим доступу: <http://intkonf.org/zhitaryuk-vv-samokischuk-mv-stolyar-yue-ofshorniy-biznes-yogo-osoblivosti-i-problemi/>.

УДК 339.5

Кривуц Ю.Н.

ПЛАТОН И АРИСТОТЕЛЬ О ТОРГОВЛЕ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

По твердому убеждению Аристотеля (384–322 гг. до н. э.), в первобытной «общине... не было явно никакой надобности в обмене», поскольку «все было общим». По мере «разделения», специализации труда «стали нуждаться во многом из того, что принадлежало другим», и «неизбежно приходилось прибегать к взаимному обмену». Он был обусловлен «естественными причинами». Автор «Политики» понимал их так: «...люди обладают необходимыми для жизни предметами одними в большем, другие – в меньшем количестве». У одних образуется излишек, другие ощущают нехватку. Возникает потребность в обмене: «...он сделался необходимым, когда общение стало

обнимать уже большее количество членов», представителей разных форм хозяйственной деятельности – собирательства, охоты, рыбной ловли. Отсюда, подчеркивает Аристотель, «в начале обмен ограничивался исключительно предметами первой необходимости» [1, с. 47-48].

В гомеровский период обмен носил случайный характер. Более того, тех, кто им занимался считали хитрецами. В конце периода ситуация меняется: объектами обмена становятся не только продукты земли, но и ремесленников. Греческая керамика и ювелирные изделия становятся известными за пределами Аттики, а здесь, на Балканах, – узорчатые ткани, янтарные украшения. Постепенно количество соглашений купли-продажи возрастает. Торговля превращается в отрасль экономики. Побудительными мотивами явились ограниченность собственного сырья и продуктов питания, во-первых, и, во-вторых – излишек отдельных видов продукции сельских жителей и ремесленного люда.

«В государстве каждый должен владеть, – по мнению Платона (427–347 гг. до н.э.), изложенному в сочинении «Закон», – только одним ремеслом, которое и доставляет ему средства к жизни» [2, с. 594].

Занимаясь производством керамической посуды и вина, ювелирных изделий и зерна, настоящий труженик приобретает опыт, накапливает определенные навыки, применяет лучшие приемы. Это позволяет увеличивать объемы производства, улучшать привлекательные признаки и свойства предметов и вещей, в конечном счете – «выполнять свою работу с расчетом на всех» [2, с. 111], а не только для себя, родных и близких. Таково уточнение ранее сформулированного требования в труде «Государство». В «Законах» Платон констатирует: только «ремесленник знает действительную стоимость своей работы» [2, с. 669].

Одна, к примеру, медимна зерна (52,5 л) оценивалась в 3 драхмы, 1 метрон оливкового масла (39,5 л) – в 1,5 драхмы, куропатка – 1 обол.

Любой товаропроизводитель со своим продуктом мог выйти на рыночную площадь (агору), где надзор осуществляли специальные чиновники (агораномы). Их основная обязанность – «смотреть, чтобы вся продажа... происходила согласно закону» [2, с. 597]. В первый рыночный день должно было продавать и покупать «на весь месяц хлеб и всю остальную пищу», десятого числа – жидкие товары, двадцать третьего – животных. «Каждый продает или покупает, что ему нужно». Всегда «взаимный обмен... должен происходить на месте, особо отведенном для каждого вида» продукта на городской площади. Стоимость должна быть выплачена... тут же» [2, с. 663]. Купля-продажа в кредит категорически запрещается.

Платон впервые поднял вопрос об ответственности продавца перед покупателем. «Тот, кто продает на сумму не менее пятидесяти драхм, обязан переждать в городе десять дней; покупатель должен знать местожительство

продавца ввиду бывающих в подобных случаях жалоб и на случай законного возвращения покупки» [2, с. 663].

Далее излагаются причины законного возврата. Среди них – поддельные вещи и предметы: «...согласно закону... нельзя ничего подделывать». Такой продавец не только нарушает законодательную норму, но и становится ненавистным богам и покупателям. А «ведь бывает, что кто-то клянется», «лжет и обманывает», «нарушает законы и предостережения агораномов, не стыдясь людей и не почитая богов».

Если рыночные надсмотрщики или покупатели обнаруживали некачественный продукт или подделку, то продавец лишался «своего проданного товара» и подлежал наказанию, «на рыночной площади столькими ударами бича, сколько драхм он требует за свой товар, причем глашатай огласит, за что он подвергается этому наказанию» [2, с. 665].

Ученик Платона всецело разделяет мнение учителя об одном из назначений государства: «...чтобы люди вступали в общение», покупали и продавали, из чего «возникает и рынок и монета» [1, с. 114].

Будущий наставник Александра Македонского предвидел негативные последствия боевых действий на товарный обмен как внутри страны, так и за ее пределами. В своем прогнозе Аристотель был не одинок.

Аристофан (ок. 445 – ок. 386 г. до н. э.) в «Ахарниях» (события происходят весной 425 г. до н.э.; шестой год войны афинского народа) доброму земледельцу Дикеополу приходит мысль заключить мир для себя одного. Он делает это и возвращается в деревню с хорошей новостью. Жизнь преображается. Начинается обильный подвоз продовольствия. Поросят везут из Мегары, угрей – из Бестии и многое – многое другое из других мест. На Агоре оживает обмен.

Радость мира ощущает не только простой человек от земли, но и города – полисы.

В пьесе того же автора «Мир» Гермес рисует картину после прекращения кровопролитных баталлий.

«Гляди сюда.

Заметь: друг с другом города беседуют,

Смеются, радостные, примиренные...»

И, конечно, торгуют, строятся, расширяются, пытаются реанимировать золотой век, хотя возврата к нему нет, поскольку «Любовь к деньгам властвует над всеми нами». Так заявляет одно из действующих лиц комедии Аристофана «Плутос».

Наряду с внутренней (обмен между полисом и хорой), с VIII–VII вв. до н.э. развивается внешняя торговля (обмен между полисами, полисами и варварами). Для налаживания и поддержания контактов «нужно, – считает Платон, – производить не только то, что достаточно для самих себя, но и все

то, что требуется там», потенциальным покупателям [2, с. 113]. Более того, «Потребуются еще и люди для доставки того, что требуется из другой страны». Вне сомнения, отправиться «в другую страну порожняком, не взяв с собой ничего такого, в чем нуждаются те люди, от которых посредник «собирается забрать то, что нужно здесь, то он так и уедет от них ни с чем» [2, с. 113]. Если своего местного продукта нет или его не достаточно, можно и нужно воспользоваться чужими, но обязательно необходимыми у возможного покупателя. Вот почему часть греческих купцов выступала в роли посредников, а торговля длительное время носила посреднический характер. Ее центрами стали Афины, Коринф и о. Эгина. Общий годовой торговый оборот Афин только через порт Пирей в 401–400 гг. до н.э. составил 1,75 тыс. талантов. К середине V в. до н.э. этот город-государство занял приоритетное положение. Сюда везли скот, рыбу, слоновую кость, фрукты, пряности и прежде всего зерно (его поступление в Аттику более чем вдвое превышало местные ежегодные сборы), хотя на дар полей была введена твердая и «справедливая цена» (Аристотель). Она заранее доводилась торговцами до агораномов. Несмотря на это, в процессе торга ее пытались поднять, прибегая к махинациям и уловкам. В 387 г. до н.э. несколько таких ловкачей оказались даже под судебным расследованием. Многие соглашались с оратором Лисием: «Убейте их, тогда хлеб станет дешевле».

По твердому мнению Платона, «Не допускается ввоз ладана и других чужеземных курений, употребляемых при богослужении, и ввоз пурпура и окрашенных тканей, которые не производит страна, а также всего того, что нужно для ремесел, работающих на чужеземных товарах, раз в этом нет ровно никакой необходимости» [2, с. 595]. Если же такая потребность возникает, то ввоз неизбежен, но «во всем этом должны разобраться стражи законов» ведь в этом их основная функциональная обязанность.

Греческое вино, масло оливковое, мед, ткани, ремесленные изделия расходились на большей части освоенной ойкумены. Вместе с тем, отмечает автор «Законов», категорически «не разрешается вывоз таких предметов, наличие которых необходимо в стране».

Есть определенный перечень предметов и вещей, который должен находиться в центре внимания представителей власти. «Что касается оружия и всех других военных орудий, то, если для этого понадобится ввоз чужеземных изделий, дерева, металла, предметов, годных для скрепления, или животных, гипшархи и стратеги распоряжаются ввозом и вывозом всего того, что производит или в чем нуждается государство», для чего «установят подходящие и удовлетворительные законы» [2, с. 595].

Товарообмен должен быть не просто многосторонним, но и без каких-либо ограничений. «Никто в государстве не должен платить никакой пошлины ни за ввозимые товары, ни за те, что вывозятся». Должна развивать-

ся взаимовыгодная и свободная торговля. Пока она, подчеркивает Платон, скорее желаемая, чем реальная. Следует практиковать поощрение торговых посредников, предоставляя им льготы – проксемии. Такую даровал, в частности, боспорский царь Перисад сыну Дионисия, гражданину Амиса, и его потомкам, а именно: полную свободу от пошлин на все товары, а также право въезда и выезда во время мира и даже войны.

Известны проксемии, данные купцам из Хиоса, Халкедона и других мест [4, с. 35].

Значительно упростило процедуру обмена появление денег. Процесс мог бы стать еще более прозрачным и доступным при условии, отмечал Платон, использования взамен разнообразных денежных эквивалентов единого платежного средства эллинского образца. Пока проблема не решена, иностранные деньги подлежат обмену по существующему курсу на местные сразу же по прибытии купца или частного лица из-за границы. Более того, «чужие» деньги должно собирать и накапливать государство [5, с. 29].

На короткое время платежное средство действительно стало единым и получило право гражданства в рамках Афинского морского союза, куда входило более 200 греческих городов.

Потребность в металлическом средстве обмена, считал ученик Платона, возникла тогда, «Когда стала больше требоваться чужая помощь для ввоза недостающего и вывоза излишков...». Ввиду этого решили «давать и получать при взаимном обмене нечто такое, что, представляло само по себе ценность, было бы вместе с тем вполне сподручно в житейском обиходе, например, железо, серебро или нечто иное; сначала простым измерением и взвешиванием определяли ценность таких предметов, а в конце концов, чтобы освободиться от их измерения, стали отмечать их чеканом, служившим показателем их стоимости». Аристотель делает следующий аргументированный вывод: «...в силу необходимости обмена возникли деньги» [1, с. 48]. Однако в ту пору сфера их применения оказалась весьма ограниченной: между греческими полисами торговля велась с использованием денег, а с варварами – путем натурального обмена.

В будущем, утверждал Платон, «будут обмениваться монеты на вещи и вещи на монеты». Ему вторит гениальный ученик: торговля будет иметь «дело главным образом с денежными знаками, служащими необходимым элементом и целью всякого обмена». Они не ошиблись.

Литература: 1. Аристотель. *Политика. Афинская полития* / Аристотель [Текст]. – М.: Мысль, 1997; 2. Платон. *Государство. Законы. Политик* / Платон [Текст]. – М.: Мысль, 1998; 3. Страгис Н. Л. *История экономики* / Н.Л. Страгис [Текст]: учебник. – М.: Велби, 2007; 4. Кругликова Н.Т. *Античная археология* / Н.Т. Кругликова [Текст]: учебн. пос. – М.: Высшая школа, 1984; 5. Пильгуй Н.А. *История мировых экономических идей (VIII в. до н.э. – начало XIX в.)* / Н.А. Пильгуй [Текст]: учебн. пос. – К.: [б. и.], 1992.

Курило И.И.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТАБИЛИЗАЦИОННЫХ ПРОГРАММ МВФ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: д.э.н., проф. Якубовский С.А.*

Мировой финансовый и экономический кризис, начавшись в США, перекинулся на экономики других стран, охватил развитые страны, а потом и развивающиеся. Но сейчас можно утверждать, что его острая фаза закончилась благодаря согласованной политике ведущих мировых держав, так как развитие кризиса выявило ведущую роль органов государственной власти в решении основных задач антикризисной политики. Однако координация усилий стран мира сегодня невозможна без координации деятельности международных организаций.

Втянутость в кризис экономик большинства стран, а также его сложность заведомо предполагают коллективные ответные действия государств по преодолению и смягчению его негативных последствий. И международные финансовые организации, а именно МВФ стал площадкой для проведения соответствующих совещаний на высшем уровне и выработки ответных действий.

Масштабность кризиса, его всеохватность, длительность, многомиллиардные убытки свидетельствуют о том, что необходима четко продуманная стратегия борьбы с негативными последствиями рецессии. И именно такая стратегия и тактика разрабатывалась МВФ. Совместные усилия могут помочь преодолеть кризис и обеспечить стабильность экономической ситуации в мире.

На начальном этапе кризиса, когда многие эксперты считали происходящее на финансовых рынках лишь усилившейся нестабильностью, многие международные организации рекомендовали увеличивать объем ликвидности на рынках для недопущения трансмиссии кризисных явлений из финансовой сферы в реальный сектор экономики.

Однако, несмотря на достаточно оперативные действия по расширению рыночной ликвидности во многих странах, данная мера позволила лишь частично смягчить и отсрочить дальнейшее неблагоприятное развитие событий. Причины нестабильности на финансовых рынках были намного глубже и серьезнее, чем это казалось вначале, она была лишь первым симптомом наступающего кризиса.

Но, тем не менее, МВФ выявил эти причины и для решения основных задач сосредоточил свои усилия на:

1. Предоставлении рекомендаций по экономической политике и своевременной финансовой поддержки, отвечающей потребностям государств-членов;

2. Анализе причин возникших проблем с целью укрепления финансовой системы для защиты ее от возникновения новых кризисов в будущем;

3. Соединении структурных элементов новой международной финансовой архитектуры.

В тоже время мировой финансовый кризис побудил МВФ ускорить реализацию некоторых компонентов его программы и перераспределить ресурсы в следующие области:

1. Решение приоритетных задач в области надзора;

2. Реформирование кредитного инструментария;

3. Поддержка стран с низкими доходами;

4. Активизация деятельности в области развития потенциала развивающихся стран [1].

МВФ в значительной степени сконцентрировал свою деятельность на оказании помощи развивающимся странам. В целом, можно сказать, что стабилизационные программы, в частности, предоставление кредитов оказали благоприятное влияние на неустойчивые к кризису экономики государств. Но существует также ряд стран, в которых положение зависело от того, насколько рационально распорядились государственные органы кредитными траншами. И последствия этих действий мы наблюдаем в настоящее время. Крупнейшим должником фонда является Румыния – 9,03 млрд. SDR, третье место занимает Венгрия – 7,64 млрд. SDR [2].

В странах СНГ наблюдается ухудшение бюджетной ситуации. Многие из них сотрудничают с МВФ, но согласование программ идет медленно, поскольку Фонд требует проведения политически не популярных структурных реформ. Поэтому страны пытаются использовать альтернативные источники средств, не требующие взятия на себя большого количества обязательств в столь короткое время. Но полностью избежать структурных изменений все равно не удастся. Кредиты других государств, например, Европейского Союза, обычно напрямую связаны с получением кредитов от МВФ и согласованием с ним стабилизационных программ. Наличие программ МВФ также важно и для привлечения заимствований на финансовых рынках. С другой стороны, выход на рынки еврооблигаций требует значительного повышения прозрачности государственных финансов, что также является значимой структурной реформой.

Таким образом, в наиболее пострадавших от кризиса странах СНГ процесс реформирования, прошел быстрее, чем в менее пострадавших.

Исключение составляет Россия, в которой благодаря накопленной в предкризисный период «подушке безопасности» проблема финансирования

бюджета не носит острого характера. Но и в России заметны определенные перемены в экономической политике: прежде всего, менялась политика Центрального банка России.

Национальные стратегии развития Украины предусматривают формирование новых типов экономических отношений, в частности поиска различных источников ресурсного обеспечения постоянного экономического роста, утверждение инновационной модели развития, увеличение конкурентоспособности национальных экономик, выход на европейские социальные стандарты.

Курс Украины на евроинтеграцию является приоритетным, он закреплён в законе об основах внутренней и внешней политики государства. Украина не может вступить в Таможенный союз России, Казахстана и Беларуси, поскольку является членом Всемирной торговой организации, до тех пор, пока она не приравнивает обязанности, которые взяла в связи со вступлением в ВТО к тем ставкам и соответствующим тарифам, которые существуют в странах ТС. Но с точки зрения экономических интересов, экономические отношения должны развиваться с любыми странами, если это является выгодным для государства. При этом в условиях значительной задолженности Украины перед МВФ её сотрудничество с фондом является обязательным.

Таким образом, можно констатировать, что, являясь наднациональным органом и главным объектом регулирования международных валютно-кредитных отношений, Международный валютный фонд имеет значительные рычаги влияния на принятие решений отдельными странами-участницами. Этим объясняется актуальность анализа эффективности принимаемых им мер и решений, на основе которых формируются стратегии антикризисных программ различных стран [3].

Но пока еще не до конца понятно, будет ли этих действий достаточно для того, чтобы полностью выйти из кризиса, или мир ожидает так называемая «вторая волна» т.е. еще один период экономического спада. Не до конца очевидны и все последствия принятых решений: реальная опасность суверенных дефолтов, инфляционные последствия количественного монетарного ослабления, противоречия между краткосрочными целями поддержания экономического роста и долгосрочными задачами структурной перестройки экономики в направлении снижения глобальных дисбалансов. Тем не менее, тот факт, что государственная политика позволила многим странам быстро стабилизировать экономику и даже вернуться к почти предкризисным темпам развития, налицо, что свидетельствует о положительном вкладе МВФ в ликвидацию последствий мирового экономического кризиса.

Литература: 1. Роль МВФ в регулировании международных валютно-кредитных и финансовых отношений [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.banki-delo.ru/2010/08/роль-мвф-в-регулировании-международн/>; 2. Сидо-

рова Е.Е. Мировая валютная система: дорога стабилизации // Проблемы прогнозирования, 2011. – №5. – с. 110-115; 3. Международный опыт антикризисной политики / С.М. Дробышевский, Е.В. Синельникова, А.В. Сорокина, П.В. Трунин, Е.В. Худько. – М.: Изд-во «Дело» РАНХ, 2010. – (Сер. «Экономическая политика: между кризисом и модернизацией»).

УДК 339.37

Лабжанія Р.Г. АУТСОРСИНГ В СФЕРІ БІЗНЕС-ТУРИЗМУ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

Характерною ознакою світової економіки в даний час є безпрецедентне посилення конкуренції. Вживають і перемагають в конкурентній боротьбі лише ті компанії, які використовують найбільш ефективні способи організації бізнесу. Однією з найбільш сучасних і успішних моделей господарювання, що дозволяє добитися конкурентних переваг в умовах усе більш відкритих національних економік, є аутсорсинг.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) – передача традиційних не ключових функцій організації зовнішнім виконавцям – аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми; відмова від власного бізнес-процесу і придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в іншій, спеціалізованій організації [2].

Тобто в аутсорсинговій моделі господарювання деякі функції, які раніше були прерогативою внутрішніх підрозділів компанії (бухгалтерський облік, юридичні послуги, маркетингові дослідження, обслуговування внутрішньої інформаційної мережі, обробка вхідної інформації і багато інших) передаються іншим – вузькоспеціалізованим обслуговуючим організаціям.

Не дивлячись на те, що ще на початку ХХ ст. деякі західні компанії почали передавати ведення бухгалтерського обліку бухгалтерам, які мають приватну практику, або зовнішнім спеціалізованим компаніям, аутсорсинг в його сучасному вигляді був створений лише в 1963 р. компанією Electronic Data System (EDS), яка спеціалізується на аутсорсингу інформаційних технологій, або ІТ-аутсорсингу [3].

Аутсорсинг почав поширюватися в 80-х роках ХХ ст. – як ефективний спосіб зниження витрат і збільшення прибутковості. У 90-х рр. прийшло усвідомлення того, що аутсорсинг – це не просто один із способів підвищення прибутковості підприємств, але і міра, сприяюча оптимізації їх організаційної структури і підвищенню ефективності всієї діяльності за рахунок зосередження на основних функціях підприємства і передачі побічних, службових функцій зовнішнім фахівцям.

Він стає усе більш популярним по мірі того, як компанії починають розрізняти основні бізнес-процеси, що приносять найбільшу віддачу, і допоміжні, які забезпечують підтримку основного бізнесу. Будь-яка не основна функція в даний час може бути передана спеціалізованим компаніям: управління кадрами, логістика, бухгалтерія і багато інших. Але на аутсорсинг не передаються ті функції, в яких передбачаються інновації. Тобто, сенс аутсорсинга зводиться до формули: треба зосередити всі ресурси на тому виді діяльності, який є основним для компанії, і передати допоміжні і супутні надійному і професійному партнерові [1,3].

Аутсорсингові компанії набувають все більший досвід у новому напрямку – системі підготовки до відряджень. Вигідність віддаленого адміністрування для компаній, робота в яких припускає часті відрядження по Україні, Росії і за кордоном, не залишає сумнівів. Аутсорсинг в підготовці ділових поїздок дозволяє істотно скоротити витрати часові та фінансові, оскільки ніхто краще професіоналів на місцях не орієнтується в особливостях готельного бізнесу та місцевих цінах. Аутсорсинг в бізнес-туризмі припускає різноманітність послуг: крім розміщень в готелях, це й затребуване іноземними громадянами забезпечення візової підтримки, і організація ознайомлювальних екскурсійних програм, та інше. Аутсорсингові компанії обслуговують і великі групи бізнес-туристів, відряджених, скажімо, на семінар або виставку, що проходять в іншому місті. Як показали дослідження, використання послуг аутсорсерів при організації бізнес-турів дозволяє знизити фінансові витрати до 25%. Такі цифри виникають завдяки більш низьким цінам на обслуговування, прописаним в договорах між аутсорсерами і готелями, конференц-залами, транспортними компаніями. Така співпраця є взаємовигідною для всіх учасників: одні отримують стабільний попит на свої послуги, а інші (аутсорсери) користуються гарними знижками і отримують агентську винагороду.

Політика селф-сервісу в організації corporate travel використовується багатьма компаніями незалежно від їх розміру і статусу. У цих фірмах всі завдання з підготовки індивідуальних відряджень співробітників та корпоративних заходів виконують секретарі, працівники кадрових служб або спеціально створені для цього підрозділи. Свідома відмова від співпраці з travel і event-агентами, як правило, мотивується стійкою звичкою до такої форми роботи і переконанням, що залучення посередників недоцільно і фінансово невигідно.

Згідно маркетинговим дослідженням, в період будь-яких економічних спадів і криз, більшість підприємств збільшує кількість своїх ділових поїздок, тому виникає необхідність у пошуку нових партнерів, ринків збуту і т.д. Природно, що разом із зростанням числа подорожей множаться і витрати на них, що вкрай небажано в умовах браку коштів. Само собою зрозуміло, під-

приємства починають шукати шляхи зниження витрат на бізнес-туризм: набувають найдешевші авіаквитки, бронюють номери в готелях невисокого класу, консолідують відрядження, скорочують їх тривалість і т.д. [3].

У сучасному світі компанії зіштовхуються з безпрецедентним тиском з боку ринку. Виживають і домагаються успіху лише ті організації, які ведуть бізнес найбільш ефективним способом, домагаючись зниження операційних витрат при збереженні високої якості товарів і послуг. Однією з найбільш сучасних і успішних бізнес-моделей, що дозволяють добитися реальних конкурентних переваг, є аутсорсинг.

Література: 1. Аналітична довідка про динаміку туристичних потоків в Україні за 2008-2012 рр [Електронний ресурс]. – Електронні текстові дані (11049 байт). – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/>; 2. Герасименко В.Г. Концепція сталого розвитку туризму: етапи становлення і сучасний зміст // Туристична освіта в Україні: проблеми і перспективи. Збірник наукових праць. – Київ: Тонар, 2007. – с. 17-23; 3. Заблоцька Р.Д. Світовий ринок послуг: Підручник. – К.: Знання України, 2003. – 279 с.



УДК 339.9:338.439.05-044.372

Малахова Л.В.

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ГЛОБАЛЬНУ ПРОДОВОЛЬЧУ ПРОБЛЕМУ

*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

Сучасні глобалізаційні процеси та діяльність наднаціональних інститутів розширили можливості концентрації та монополізації економічних ресурсів у владі транснаціональних компаній (ТНК), тобто, у формі міжнародних корпорацій, головна компанія яких належить капіталу однієї держави, а філії знаходяться в різних країнах світу [1, с. 331]. Дія ТНК поширилася на багато сфер світового господарства, в тому числі, і на світовий продовольчий ринок. Великі монопольні концерни США і Європейського Союзу (ЄС) не дозволяють розвиватися менш крупним національним підприємствам. Агропродовольчі ТНК, вирощуючи великий обсяг монокультур, і ставлячи демпінгову ціну для більшості підприємств третього світу, витісняють слабших конкурентів з ринку. Посилення домінуючих позицій на глобальному ринку невеликої групи сільськогосподарських компаній створює все більш серйозні проблеми [2, с. 4]. Дрібні фермери в країнах, що розвиваються розоряються, не витримуючи конкуренції з продукцією ТНК, внаслідок чого, погіршується рівень життя в сільській місцевості і спостерігається значна міграція населення в міста, що ще більше посилює проблему бідності і голоду.

Тобто, агропродовольчі ТНК західних країн домінують на світовому продовольчому ринку, диктуючи умови його розвитку, використовуючи демпінг і нечесну конкуренцію, що призводить до залежності «периферії» від імпорту продуктів харчування з розвинених держав і загостренню глобальної продовольчої проблеми.

Діяльність ТНК має вплив на глобальну продовольчу проблему і з іншої сторони. В країнах із відносно низьким ступенем економічного розвитку робоча сила оплачується на дуже низькому рівні. Більшість робочої сили в цих країнах не має освіти, що значно знижує їх конкурентоспроможність на ринку праці. Західні корпорації отримують величезні прибутки від найму низькооплачуваної робочої сили, присвоюючи більшу частку продуктів праці, сплачуючи людям мізерну заробітну плату. В більшості населення слаборозвинутих країн не має іншого вибору, як працювати на таких підприємствах, тому що це єдиний вихід отримувати хоч якісь гроші для підтримки життєдіяльності. Така низька заробітна плата не дає змоги забезпечувати нормальний раціон харчування для робітника та його родини.

Тобто, глобалізація економіки сприяє поглибленню вже існуючої нерівності в сферах продуктивності праці, доходів, матеріального благополуччя та заважає досягненню рівності можливостей в соціально-трудових відносинах. Світова економіка набула багаторівневого, складного та ієрархічного характеру. На найвищому рівні цієї ієрархії опинились колишні метрополії, які змогли розвинути виробничий апарат нової інформаційної економіки. Ці ж країни стали основним полем діяльності ТНК. На нижчих поверхах опинились країни з традиційною індустріальною економікою. З одного боку, їм відведена роль виробників масової стандартизованої продукції, з іншого – ці країни стали постачальниками дешевої робочої сили. Останнє стосується також країн з аграрною, сировинною економікою, яким дісталися найнижчі рівні ієрархії [3, с. 116].

На нашу думку, ситуація, що склалася в наш час для економік багатьох країн, що розвиваються, відповідає умовам теореми Рибчинського. Теорема Рибчинського свідчить, що розширення виробництва на експорт за допомогою надмірного фактора призведе до падіння виробництва в інших галузях, для яких даний фактор не є відносно надлишковим. У цих галузях зросте потреба в імпортованих товарах. Навпаки, розширення щодо недостатнього фактора призведе до зростання виробництва в імпортозамінних галузях і скоротить потребу в імпорті [4, с. 84]. В більшості країн з відносно низьким рівнем економічного розвитку надлишковим фактором виробництва є робоча сила, яку в своїх інтересах використовують ТНК. Відбувається перелив фактора праці з вироблення продовольчої аграрної продукції до вирощення експортних товарних культур та інших сфер економіки, що робить ці країни залежними від імпорту продуктів харчування. А отже, за відсутності гро-

шових ресурсів імпорт продовольства стає неможливим, що підвищує масштаби голоду та недоїдання в країнах периферії.

В умовах функціонування ТНК послаблюється вплив профспілок, колективно-договірного регулювання трудових відносин, невеликий ефект може мати страйковий рух, тому що ТНК не зазнають великого тиску клієнтів щодо виконання умов поставок через незначні обсяги загальних світових продаж, прибутку і руху готівки, яка припадає на конкретну країну. Керівництво ТНК може не зважати на вимоги працівників конкретної країни щодо поліпшення умов праці, оскільки має змогу переміщувати виробництво в іншу країну [3, с. 117-118]. Тобто, такі умови дають змогу ТНК сплачувати мізерні заробітні плати в слаборозвинених країнах, залишаючись безкарними, та змушуючи найманих робітників та їх родини голодувати та недоїдати.

В результаті нашого дослідження можна зробити висновок, що діяльність ТНК має негативний вплив на глобальну продовольчу проблему, який проявляється у домінуванні компаній розвинутих держав на світовому продовольчому ринку, і як наслідок, неконкурентоспроможності більшості дрібних аграрних виробників у країнах, що розвиваються. Негативний вплив ТНК виявляється і з іншого боку, наймані робітники отримують заробітну плату нееквівалентну своїм зусиллям, що призводить до погіршення харчового раціону, недоїдання або, навіть, голоду.

Література: 1. Голиков А.П., Черномаз П.А. *Международные экономические термины: словарь-справочник* / А.П. Голиков – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2007. – 375 с.; 2. Гордеев А.В. *Состояние и перспективы производства продовольствия* / А.В. Гордеев // *Экономист*. – № 5 – 2007. – с. 3-10; 3. Петюх В.М. *Ринок праці. Навч. посібник*. В.М. Петюх – К.: КНЕУ, 1999. – 288 с.; 4. Довгаль Е.А. *Международная экономика: Учеб. пособие: для студентов высш. учеб. Заведений* / Е.А. Довгаль; НУА. – Х., 2001. – 264 с.

УДК 339.923:061.1ЄС: [339.942(477):330.341.1].

Михайлова Д.А.

УКРАЇНА–ЄС: НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.г.н., доцент Ханова О.В.*

Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) є одним з дієвих та ефективних засобів інтеграції України в європейський і світовий економічний і технологічний простір.

Україна проголосила свій вибір на інтеграцію в Європейське співтовариство, але підґрунтям процесу інтеграції є економічні показники, зокрема можливостями країни реалізувати ефективну науково-технічну та інноваційну політику.

Науково-технічне співробітництво між Україною та ЄС здійснюється на підставі Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво від 4 липня 2002 р.

В останні роки помітно активізувалося співробітництво України та ЄС у сфері інвестицій та інноваційної діяльності. Поступово зростає політична та фінансова допомога Україні з боку ЄС у створенні сприятливих умов для розвитку зазначених напрямів [1]. Метою взаємодії України та Європейського Союзу у цій сфері є допомога в заощадженні науково-дослідного потенціалу, а також, рішення важливих соціальних, економічних та екологічних проблем.

Відповідно до Європейської практики інформаційно-консультаційної підтримки науковців в Україні було офіційно засновано мережу контактних пунктів РП7 в Україні, на базі яких в Києві та регіонах України та консультації проходять консультації за участю експертів країн ЄС [2].

За результатами конкурсів РП7, за кількістю підтриманих пропозицій Україна посідає дев'яту позицію серед всіх країн, які не є членами ЄС чи асоційованими країнами, та другу серед країн Східної Європи та Центральної Азії. За участю наукових установ України було подано 985 пропозицій та підтримано 194 проекти [2].

В рамках конкурсу ERA-WIDE (метою якого є посилення можливостей науково-технічного співробітництва наукових установ, в рамках пріоритетів РП7), як за кількістю поданих пропозицій та і за кількістю підтриманих Україна посіла першу позицію серед всіх країн, які брали участь у цьому конкурсі. За результатами конкурсів 2010 та 2011 років було підтримано 7 наукових установ України.

Держінформнауки продовжує співробітництво не тільки із Європейським союзом, а із окремими його країнами-членами. Наприклад, програма ЄС «Horizon 2020» на даний час знаходиться на стадії формування, але в Європейській комісії визначено, що фінансування участі третіх країн у ній не передбачене [3].

На сьогоднішній день Україною укладено 18 двосторонніх науково-технічних угод з країнами-членами ЄС та асоційованими державами. У 2012 році реалізуються науково-дослідні проекти з Австрією, Болгарією, Литвою, Німеччиною, Словенією та Францією загальною кількістю 93 (див. табл. 1). На різних стадіях переговорного процесу знаходяться ініціативи щодо започаткування або продовження спільних проектів з Латвією, Польщею та Румунією.

Таблиця 1

Спільні науково-дослідницькі проекти України
з країнами-членами ЄС на 2012 рік

Країна	Проекти, кількість
Австрія	16
Болгарія	9
Литва	12
Німеччина	26
Словенія	9
Франція	21

Таблиця складена автором за матеріалами [2].

Таблиця 2

Місце країн-членів ЄС в рейтингу конкурентоспроможності 144 країн світу
в розвитку інновацій і бізнесу на 2012-2013 рр.

	Інновації	Інноваційний потенціал	Рівень розвитку бізнесу
Австрія	13	9	6
Бельгія	11	11	12
Болгарія	92	64	97
Велика Британія	10	12	8
Греція	87	104	85
Данія	12	13	9
Ірландія	21	26	18
Іспанія	35	44	32
Італія	36	28	28
Кіпр	53	89	52
Латвія	64	49	71
Литва	43	47	56
Люксембург	18	16	23
Мальта	48	70	43
Нідерланди	9	8	4
Німеччина	7	3	3
Польща	63	54	60
Португалія	31	40	54
Румунія	102	77	110
Словаччина	89	88	61
Словенія	7	3	3
Угорщина	37	45	86
Фінляндія	2	4	7
Франція	17	10	21
Чехія	34	22	35
Швеція	4	5	5
Естонія	30	33	51
Україна	71	58	91

Таблиця складена автором за матеріалами [4].

Україна проявляє високу зацікавленість у співпраці з країнами ЄС у науково-технічній сфері. Однак на сучасному етапі Україна поки знаходиться лише на 71-му місці з інновацій в рейтингу серед країн світу (див. табл. 2) і тісне співробітництво з країнами Європейського простору має додати значний динамізм розвитку цього важливого напрямку.

Згідно даних таблиці 2 можна побачити, що порівняно з країнами-членами ЄС Україна не є лідером інноваційного розвитку, але й не займає останнє місце. Вона випереджає за розвитком у сфері інновацій такі країни, як Греція, Словаччина, Болгарія та Румунія. По інноваційному потенціалу Україна займає 58 місце у світі, а серед країн ЄС знаходиться попереду вищеназваних країн та Кіпру і Мальти. Щодо рівня розвитку бізнесу, згідно цього критерію, Україна займає 91 місце серед країн світу і йде попереду лише двох країн-учасниць ЄС – Румунії і Болгарії.

Проведений аналіз рейтингу України серед країн-членів ЄС ще раз доводить, що активізація науково-технічного співробітництва є важливим чинником сталого розвитку інноваційної сфери України, як одного з ключових індикаторів сучасної економіки, що суттєво впливає на процес інтеграції України до ЄС.

Література: 1. Баранец Г. Программы трансграничного сотрудничества Евросоюза // Наука и инновации. – 2009. – №3. – с. 12-14; 2. Офіційний сайт Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dknii.gov.ua/>; 3. Офіційний сайт Національного інформаційного центру зі співробітництва з ЄС у сфері науки і технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fp6-nip.kiev.ua/index.php/uk/page-5/page-21/>; 4. The GlobalCompetitivenessReport 2012–2013.pdf [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.

УДК 339.543.622

Панова І.О.

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ДИНАМІКА СТВОРЕННЯ МИТНИХ СОЮЗІВ У СВІТІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Актуальність дослідження пов'язана з посиленням міжнародної активності в світовому господарстві і в економічній політиці держав, що, в свою чергу, стимулює їх зусилля в напрямку міжнародної політичної та економічної інтеграції. Тому, саме сьогодні постає питання щодо світового досвіду створення митних союзів та практичних результатів їх функціонування.

За роки розвитку інтеграційних процесів у світі було накопичено достатній практичний досвід, що дозволяє виділити основні форми економічної

інтеграції, однією з яких і митний союз. Класичне визначення митного союзу, що спирається на досвід XIX і початку XX століть нам дає Джейкоб Вінер у своїй фундаментальній праці «Питання Митного Союзу» ще у 1950 році, виходячи з економічної складової митного союзу [1, с. 5]. Так, завершений митний союз, на його думку, ґрунтується на наступних передумовах:

- 1) повне скасування тарифів між територіями країн-членів;
- 2) встановлення єдиного тарифу на імпорт ззовні союзу;
- 3) розподіл митних доходів між членами у відповідності з домовленістю.

Історично митні союзи почали виникати в Західній Європі на початку і всередині XVIII століття, але до цього мали місце недержавні утворення. В ті часи збори за право торгівлі в місті (або на ринку) і за право проїзду дорогами, річками і мостами стягувалися скрізь, де завгодно, навіть якщо вони не мали прикордонного характеру. Такі умови стримували торгівлю і виробництво, тому у середньовічній Європі були нерідкі випадки, коли феодали укладали один з одним союзи, щоб полегшити стягнення зборів з торговців, які в'їжджали на їхню територію. Такі об'єднання були спрямовані виключно на посилення існуючих тоді політичних режимів [2, с. 311].

Але ж для капіталістичної промисловості, що тільки починала зароджуватись, і міжнародної торгівлі, що динамічно розвивалась, був вкрай необхідний більш сприятливий фінансовий режим з ліквідацією, хоча б частково, внутрішніх митних бар'єрів і створення в майбутньому більш обширних митних територій. Протягом довгого часу кількість внутрішніх митниць поступово зменшувалась, території об'єднувались, однак і тоді ще продовжували співіснувати прикордонні і внутрішні збори.

Одним із шляхів, за допомогою яких загальнодержавна митна політика витісняла місцеву, стало укладення договорів між великими містами в рамках свобод і вольностей, дарованих або визнаних монархами. Велике поширення вони мали в Англії, де вже в XIII столітті з'являються інтермуніципальні торгові договори, відповідно до яких громадяни одного міста, що приїжджають з торговими цілями в інше місто, звільнялися від сплати митних зборів. А в XV столітті набули поширення для полегшення ввезення товарів договори між містами у Франції та в інших європейських країнах.

Але особливий інтерес сьогодні представляють союзи міст, розташованих на територіях різних держав, що мали на меті охорону своєї торгівлі – Ганзи (з нім. Hanse – «союз»). Найвідоміші з них: Лондонська ганза, вперше згадана в 1240 році, що об'єднала 17 міст Франції та Англії, та Кельнська ганза, відомості про яку з'являються ще з 1157 року, створена німецькими містами. Остання у другій половині XIII століття втратила своє значення, а міста, що входили до її складу, приєдналися до більш потужного союзу – Тевтонської (Лівонської) або Великої німецької Ганзи з центром в Любеку (1267 р.). Початком Великої німецької Ганзи послужив договір про співробі-

тництво між гільдіями Любека та Гамбурга, а одним з основних принципів співпраці виступала безмитна торгівля. Джерелом надходжень до міської казни були податки з членів місцевої Ганзи, що дозволяло відмовитися від стягнення митних зборів. До 1367 року, коли відбувся перший з'їзд всіх представників Ганзи, до її складу входило 77 міст [2, с. 318].

При всіх особливостях ганзейських відносин з митними союзами їх зближує те, що вони встановлювали особливий торгово-митний режим, який не застосовувався до інших міст, що не були членами Ганзи. Міжнародний обмін товарів призводив до посилення взаємозалежності держав, тим самим збільшуючи значення норм міжнародних договорів, які регулювали питання митного контролю.

Поступово практично створені міжнародні торговельні зв'язки викликали необхідність розробки загальної практики застосування митних правил. Вже в XVIII столітті вчені і практики стали приходити до розуміння того, що загальні митні правила призведуть до того, що станеться об'єднання торгуючих між собою земель в одну країну, тобто єдина митна політика передусім і створює економічні умови для подальшого політичного об'єднання країн. Даний висновок знайшов своє підтвердження у 1868 році, коли було створено Митний союз, що охопив усю Німеччину і став економічною основою для повного об'єднання країни, яка стала на той час однією з найбільш розвинених промислових країн світу [2, с. 320].

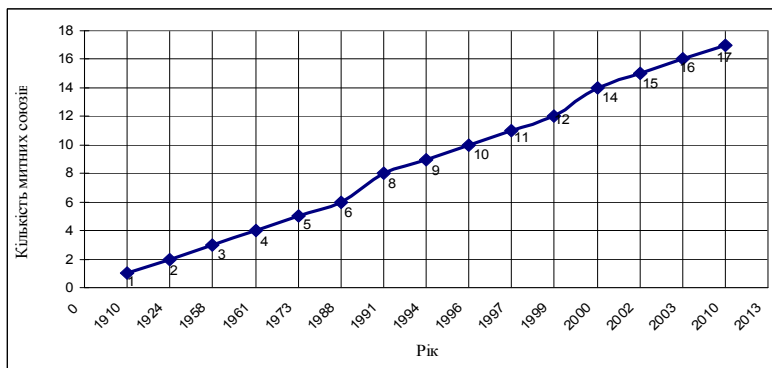


Рис. 1. Динаміка створення митних союзів у світі XX-XXI ст [3].

Насьогодні в світі нараховується 17 митних союзів (рис. 1). «Найстаріший» з них – Південноафриканський митний союз (Southern African Customs Union). Він був заснований у 1910 році на основі Угоди про митний союз між Південно-Африканським Союзом (Union of South Africa), Бечуаналендом (the High Commission Territories of Bechuanaland), Басутолендом (Basutoland) і Свaziлендом (Swaziland). Згодом утворились Союз Швейцарія-Ліхтенштейн (Switzerland-Liechtenstein, 1924), Європейський союз

(European Union, 1958), Центральньоамериканський спільний ринок (Central American Common Market, 1961) та Карибське співтовариство (Caribbean Community, 1973).

Але ж пік активності формування митних союзів починається з 1988 року, коли з'являються Андське Співтовариство (Andean Community, 1988), ЄС-Андорра (EU–Andorra, 1991), Південноамериканський Вільний Ринок МЕРКОСУР (Southern Cone Common Market, Mercosur, 1991), Ізраїльсько-Палестинська Автономія (Israel–Palestinian Authority, 1994), ЄС-Туреччина (EU–Turkey, 1996), Євразійське Економічне Співтовариство ЄВРАЗЕС (Eurasian Economic Community, 1997), Економічне і Валютне Співтовариство Центральної Африки (Economic and Monetary Community of Central Africa, 1999), Західноафриканський Економічний і Валютний союз (West African Economic and Monetary Union, 2000), Східноафриканське співтовариство (East African Community, 2000), ЄС-Сан-Маріно (EU–San Marino, 2002), а у 2010 році – Рада Співробітництва Країн Затоки (Gulf Cooperation Council, 2003) та Митний союз Білорусії, Казахстану і Росії (Customs Union of Belarus, Kazakhstan, and Russia, 2010) [3, с. 112].

При цьому, слід відзначити, що не існує єдиної думки щодо загальної кількості митних союзів у всьому світі на цей час. За даними одних дослідників, мова йде про 17 митних союзів станом на 2010 рік [3, с. 111], інші джерела вказують на 10-11 митних союзів [4, 5]. Звичайно ж їхня кількість залежить від багатьох обставин: союзи можуть протягом короткого часу плануватися, створюватися та розпадатися, до того ж існують так звані часткові митні союзи, що ще більше ускладнює питання.

Взагалі історичний досвід свідчить про те, що митні союзи як інтеграційні об'єднання країн, цілком справлялись з виконанням свого основного призначення – сприяти збереженню та зміцненню економічного простору у відносинах між державами, забезпеченню вільного руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили, проведенню узгодженої політики в митних зв'язках щодо третіх країн та уніфікації митного законодавства і митних процедур з метою захисту внутрішнього ринку.

Література: 1. Viner J. *The Customs Union Issue: a handbook* / J. Viner. – N.Y.: Carnegie Endowment for International Peace, 1950. – 221 p.; 2. Истомин С.И. *Таможенное право России* / С.И. Истомин, А.А. Каульбарс, В.А. Максимцев и др. – М.: Софт Издат, 2005. – 448 с.; 3. Chauffour J.-P. *Preferential trade agreement policies for development: a handbook* / J.-P. Chauffour, J.-C. Maur. – W.: The World Bank, 2011. – 536 p.; 4. 10 крупнейших таможенных союзов [Електронний ресурс] / В. Зайцев // Огонек – 2011. – №3 (5172). – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/1605686>; 5. О таможенных союзах в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.gov.kz/ru/Tamozennyj_Sojuz_i_Edinoe_Ekonomicheskoe_Prostranstvo/Formirovanie_Tamozennogo_sojuz_a/O_tamozennyh_sojuzah_v_mire/

Позднякова А.М.

КОНЦЕПЦИЯ EAGLES И ЕЕ МЕСТО В СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.э.н., доцент Журавлёв А.В.*

Особую актуальность в современных условиях приобретает проблема многополярности современной экономической и политической системы. Эти системы создаются не с одним и не с двумя управляющими центрами, сегодня система представляет собой «поле боя», количество участников которого все время возрастает, тем самым, увеличивая конкуренцию и поднимая планку лидерства.

На мировой арене появились новые акторы – «восходящие страны», составляющие серьезную конкуренцию странам-лидерам XIX–XX ст.

Одним из первых стало объединение БРИК, которое появилось формально еще в 2001 году (по предложению Джима О'Нилла, Goldman Sachs), а фактически его оформление в полноправное объединение происходит до сих пор [2]. Оно объединило в себе наиболее динамично развивающихся игроков 1-ой волны современного мира, как в экономическом, так и в политическом плане (Россию, Китай, Индию, Бразилию). А 18 февраля 2011 года БРИК, после вступления ЮАР в это объединение, превратился в БРИКС. Однако стоит отметить, что, на наш взгляд, уровень развития ЮАР не соответствует темпам развития стран-членов БРИК.

За последнее десятилетие появилось ряд концепций, объединяющих «восходящие страны» по разным критериям, противопоставляя их развитием, в частности «Большой семерки» (G7):

1. «Next 11» – предложена Goldman Sachs в 2005г., представляет 2-ую, после БРИКС, волну «восходящих стран»: Бангладеш, Египет, Индонезия, Иран, Корея, Мексика, Пакистан, Филиппины, Нигерия, Турция, Вьетнам;
2. CIVETS – предложена в 2009 году экономистом Р. Вардом из «Ecopo-mist», включает Колумбию, Индонезию, Вьетнам, Египет, Турцию, ЮАР;
3. МІКТ – Мексика, Индонезия, Южная Корея, Турция.

Однако именно БРИКС больше всего продвинулся на пути к созданию полноценного интеграционного объединения.

Очевидно, что все концепции работают с группой «восходящих стран», используя различные критерии их объединения. Однако создавая такие небольшие группы, терется картина целиком, а именно тот факт, что в мире более не доминируют страны Запада.

На наш взгляд, наиболее гармоничной является концепция, предложенная в 2010 году исследовательской группой BBVA Research [6]. Идея

состояла в создании группы EAGLEs (Орлы) из 10 стран (на сегодняшний день 9), которые являются восходящими и наиболее динамично развивающимися (emerging and growth-leading economies), что в течение следующих 10 лет позволит им сделать больший вклад в мировую экономику, чем совокупный вклад «Большой семерки». Сегодня в составе EAGLEs находятся страны с ростом ВВП составляющим не менее 4% [1].

Важно отметить, что если концепция БРИКС основывалась на размере ВВП, N11 – на количестве населения, CIVETS – на количестве молодого населения, то концепция EAGLEs основывается на вкладе стран в рост мировой экономики. Необходимо также учитывать период, который используется в различных концепциях, так для БРИКС это было 20–25 лет, для данной концепции используется период всего 10 лет [6].

Уникальность, концепции заключается в создании «списка-ожидания», так называемого «Nest» (Гнездо), в котором находятся страны близкие к вступлению в категорию EAGLEs и ежегодно состав групп пересматривается, что дает повод называть концепцию EAGLEs динамической в отличие от своих предшественниц. Группа «Nest» сегодня включает 15 стран, EAGLEs – 9 стран (рис. 1).

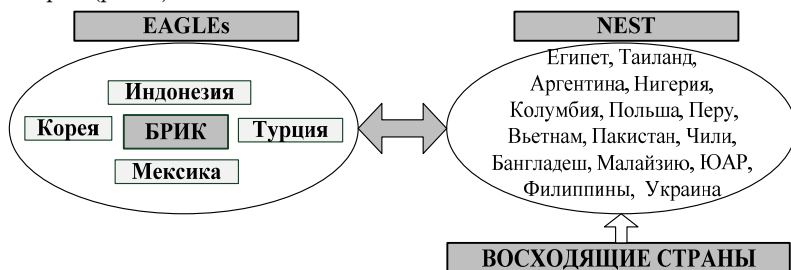


Рис. 1. Процесс образования группы EAGLEs.

Составлено автором по данным [6].

Аналитики группы BBVA Research прогнозируют, что за 2010 – 2020 гг. EAGLEs совокупно будут составлять около 50% мирового ВВП, в то время как G6 – 14%. Nest должно принести около 8%.

Уже сегодня в 20-ке стран-лидеров по размеру ВВП 10 мест принадлежит «восходящим странам». Особое место,разумеется, занимают страны БРИКС, прорвавшиеся в 10-ку. Так, например, Китай занимает 2-е место с ВВП в 12,3 трлн. долл. США. EAGLEs объединяют 48% мирового населения, G7 – лишь 10% [1].

Большая семерка на 2011 год совокупно составляет 48% мирового ВВП, в то время как EAGLEs – 24%. Доля развитых стран уменьшается, а доля EAGLEs постоянно растет. Что непосредственно связано с замедлением

темпов роста в развитых странах, которые уже прошли пик своего развития, в 2011 г. средний прирост ВВП для G7 составил – 1,34%, с максимальным приростом в Германии (3,03%), для EAGLEs аналогичный показатель составил 5,71% (максимум в Китае – 9,3%, а также в Турции – 8,5%) [3]. Однако аналогичный показатель годом ранее для EAGLEs составлял 7,4%, значительное ухудшение связано с падением роста в Индии и Бразилии в нынешнем году. Тем не менее, с довольно высокой вероятностью (R^2 близок к 1) можно говорить о продолжении положительной тенденции для EAGLEs. Прогноз достаточно оптимистичен и не учитывает ряда факторов, в частности цикличности развития экономик стран (рис. 2).

Помимо этого сохраняются проблемы с ВВП на душу населения (в Индии – 1400 долл. США на 2011 год), созданием эффективной инфраструктуры, борьбой с коррупцией и бюрократией, повышением грамотности, а также охраны здоровья населения.

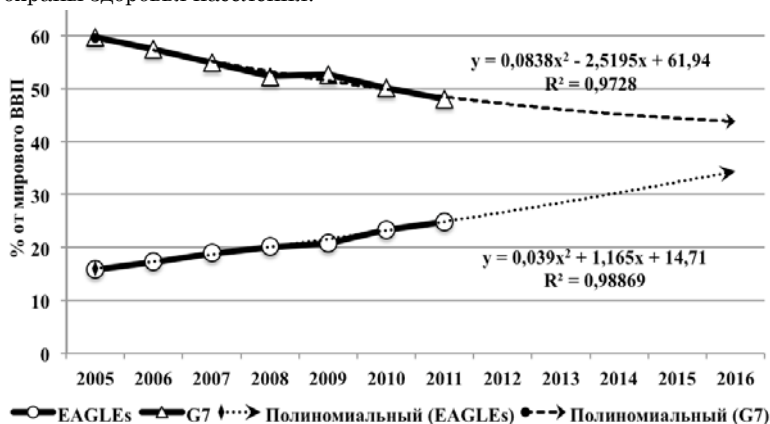


Рис. 2. Прогноз роста ВВП для G7 и EAGLEs на 5 лет.

Разница все еще присутствует в размере экспорта, так для G7 экспорт в 2011 году составил 7,5 трлн. долл., а для EAGLEs – 5 трлн. долл. Китай и США имеют наибольший вес, экспорт Китая на сегодняшний день самый большой в мире и составляет – 2,3 трлн. долл., экспорт США – 2 трлн. долл. [5]. Средний показатель прироста экспорта для EAGLEs за 2011 год составил – 8,1%, что намного выше, чем у G7 (5%). Кроме того, состоянием на 2011 г. EAGLEs обладают 42% мировых золотовалютных запасов (и имеют возможность их увеличивать, форсируя экспорт), а G7 имеет лишь 21% [3].

Уже сейчас можно говорить о доминировании Китая в составе EAGLEs, что подтверждается кластерным анализом, построенным на основе 24 социально-экономических показателей (рис. 3). Где от популярных БРИК остался фактически лишь «БРИ».

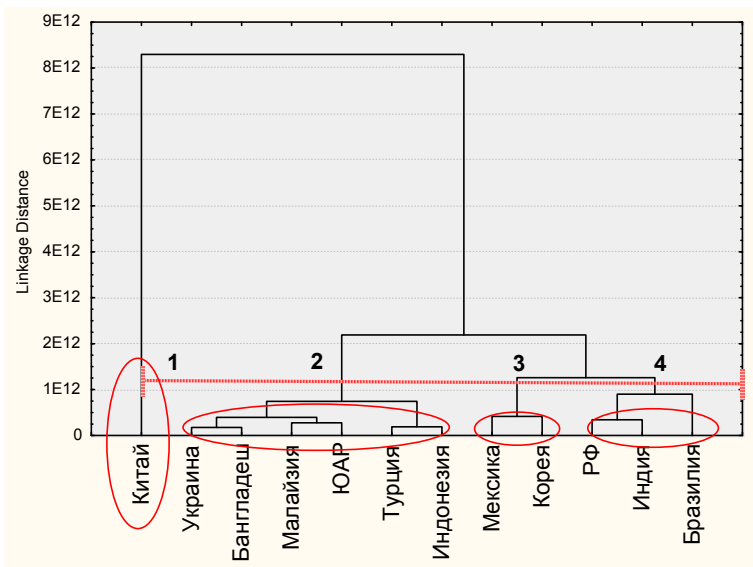


Рис. 3. Кластерный анализ EAGLEs и Nest.

Составлено автором по данным [3].

Однако, несмотря на это, мы считаем, что интеграция в будущем будет базироваться именно на основе базиса БРИКС, страны-члены которого не исключено, что будут расширяться за счет членов группы EAGLEs, известно, что Индонезия уже выразила желание присоединиться к блоку. К тому же необходимо учитывать и геополитические факторы, безусловно, все строится на экономическом базисе, но общие интересы и возрастающие амбиции стран БРИКС, да и EAGLEs вообще играют очень важную роль. Можно говорить о создании в перспективе данными странами собственной финансовой инфраструктуры, которая будет включать фонды финансовой помощи, в частности и развитым странам, что мы фактически уже видели во время кризиса в Еврозоне.

Литература: 1. Central Intelligence Agency: The World Factbook [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cia.gov; 2. Официальный сайт Goldman Sachs – Режим доступа: www.goldmansachs.com; 3. The World Bank: Data – Режим доступа: www.data.worldbank.org; 4. «Global Trends 2025: A Transformed World» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html; 5. World Trade Organization – Режим доступа: www.wto.org; 6. BBVA Research – Режим доступа: <http://www.bbvaresearch.com/KETD/ketd/ing/index.jsp>.

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

Научный руководитель: к.геогр.н., доцент Ханова Е.В.

Текущему глобальному экономическому кризису предшествовал многолетний дисбаланс в международной торговле и движении капитала. Соединенные Штаты были в числе тех стран, которые наиболее полагались на притоки капитала для финансирования растущего дефицита торгового баланса, и еще задолго до кризиса многие ученые утверждали, что рано или поздно, притоки капитала в страну должны сократиться, а обменные курсы и цены на активы упадут в процессе корректировок [1].

На данный момент, существует множество исследований касательно нынешнего мирового финансового кризиса. Следует выделить ученых, чьи работы в достаточной мере освещают международное движение капитала в условиях современного кризиса: Г.-М. Ферретти, Ф. Строббе, Н. Тамириса, с. Тилле, М. Фрацшера.

Условно, проявление кризисных явлений в международной миграции капитала можно поделить на несколько этапов:

1. Первый этап (с августа 2007 года до банкротства Lehman Brothers в сентябре 2008 года) характеризовался замедлением потоков капитала между банками развитых стран. В то время как, движение капитала в развивающихся странах особо не менялось.

2. Второй этап кризиса совпадает с глобальной паникой после банкротства Lehman Brothers (последний квартал 2008 года и первый квартал 2009), и характеризуется резким оттоком капитала, в особенности банковского, из развивающихся стран.

3. Третий этап кризиса (начался со второго квартала 2009 года) характеризуется возобновлением международного движения капитала, в основном за счет роста портфельных инвестиций из развитых в развивающиеся страны (рис. 1) [2].

Мировой финансовый кризис оказал значительное влияние на изменение географической структуры иностранных инвестиций. Так, в докризисный период преобладала миграция капитала между промышленно развитыми странами, в частности, трансграничные банковские потоки. С 2009 заметно увеличился экспорт предпринимательского капитала из промышленно развитых в развивающиеся страны, в основном, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, имеющие высокие темпы экономического роста [4]. В то же время миграция капитала между развитыми странами восстанавливается намного медленнее, и еще не дошла до предкризисных показателей.

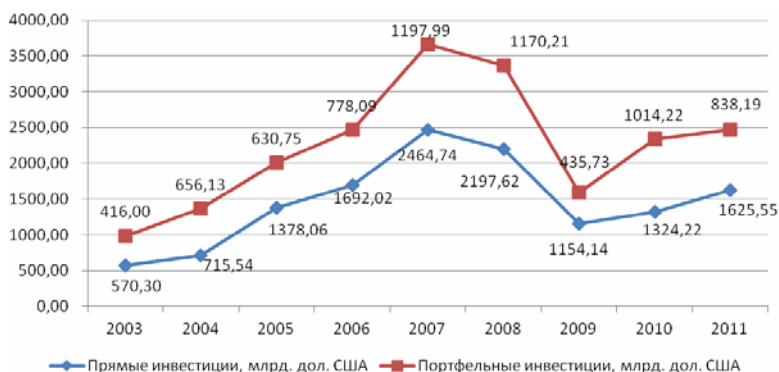


Рис. 1. Международное движение капитала за 2003-2011 гг., млрд. дол. США

Составлено автором по материалам [3].

Основной причиной спада потоков капитала в ходе текущего кризиса был шок от неприятия риска, доверие инвесторов резко упало на фоне обеспокоенности по поводу качества финансовых активов и платежеспособности крупнейших банков. Последствия этого шока для конкретной страны зависят от степени и характера ее международных финансовых связей, макроэкономических условий, и ее зависимости от мировой торговли. Переоценка рисков инвесторами, вероятно, приведет к более значительным оттокам капитала из стран с крупными внешними долгами.

Эксперты рынка выделяют два вида факторов способствующих притоку капитала в страну: притягивающие факторы (pull factors) и отталкивающие факторы (push factors).

К первым относятся условия способствующие притоку капитала, такие как, налоговое законодательство, качество жизни, система образования, политическая и экономическая стабильность. Среди вторых выделяют факторы, вынуждающие людей переводить активы из своей страны в другую. К ним относят, прежде всего, геополитическую и экономическую нестабильность, систему государственной власти и относительную невозможность строить прогнозы на будущее.

М. Фрацшер подчеркивает, что push-факторы в виде шоков ликвидности и рисков, а также макроэкономических условий и политики в развитых странах спровоцировали оттоки капитала из развивающихся стран в период 2007-2008 годов. Тогда как, в период выздоровления с марта 2009 года, pull-факторы играли решающую роль для привлечения потоков капитала в развивающиеся страны Азии и Латинской Америки [1].

Таким образом, начальный этап кризиса характеризовался замедлением банковских потоков между развитыми странами, не затрагивая при этом развивающиеся страны. После банкротства Lehman Brothers начинается резкий отток капитала из развивающихся стран, а со второго квартала 2009 года международные потоки капитала возобновляются, но географическая структура инвестирования заметно меняется.

Литература: 1. *Capital flows push versus pull factors and the global financial crisis* [Електронний ресурс]. Режим доступа: www.ecb.europa.eu/. 2. *The great retrenchment: international capital flows during the global financial crisis*.

УДК 332.122-021.352(510)

Санніков М.В.
ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ КНР:
ЇХ СТАН Й ЕФЕКТИВНІСТЬ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Наук. керівник: к.е.н., доц. Кривуц Ю.М.

Китай з самого початку переходу від адміністративно-командної моделі до ринкової економіки вибрав власний нетрадиційний шлях економічних перетворень. Теоретично обґрунтувавши мету, способи і модель ринкової трансформації, уряд Китаю поставив завдання швидкого вирішення проблеми подолання відставання країни від розвинутих країн і сусідів по регіону завдяки досягненню високої динаміки економічного зростання, як результату успішності ринкового реформування.

КНР за останній час демонструє світу стабільне економічне та соціальне зростання. Однією з важливих складових цього успіху є створення в країні та постійна модернізація вільних економічних зон (ВЕЗ).

У сучасній китайській практиці виділяють такі зони державного рівня: особливі економічні зони, зони техніко-економічного розвитку, зони розвитку нових та високих технологій, безмитні зони, зони прикордонної економічної співпраці, експортно-виробничі зони. Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляду питань, пов'язаних із процесами в вільних економічних зонах Китаю, присвячено ряд наукових праць українських учених, а саме В. Новицького, Є. Шарова, В. Андрійчука, М. Алексієнка, В. Урусова, Д. Романова. Серед зарубіжних авторів можна виділити Лінь Іфу, Цай Фан, Яшэн Хуан, Ван Лей, Ба Шущун, Ю Шаньшань, Лі Бо, Цинхуа Цянь Ін, Лі Чжоу, Островского А.В., Боні Л. Д.

Метою статті є визначення стану та ефективності діяльності вільних економічних зон в Китаю.

Основна частина. У 1978 році китайською владою було затверджено політичний курс на «пріоритетне просування економічного будівництва».

У документах КПК цей курс визначений таким чином: «Щоб побудувати в Китаї демократичне багате і цивілізоване соціалістичне модернізоване суспільство, необхідно в пріоритетному порядку просувати економічне будівництво, дотримуючись чотирьох основних принципів: неухильно проводити в життя політику реформ та відкритості, спиратися на власні сили і створювати національне господарство, не зважаючи на труднощі» [1, с. 85].

Задекларований курс, скорочено названий «Один центр і дві вихідні точки», став головною програмою розвитку, котрої Китай неухильно дотримувався протягом більш як 30 років. Упровадження цієї політики зумовило значні зміни в країні.

До 1978 р. в Китаї функціонувала планова економіка. Саме тоді КПК вирішує запровадити механізми ринкової економіки. Створення цієї системи супроводжувала реформа в селах, державних підприємств та розвиток приватного сектору. Головним елементом стало поєднання централізованого планування з концепцією створення вільних економічних зон.

Спочатку СЕЗ мали експериментальний характер. ВЕЗ з 1979 року стали важливою складовою економічної політики країни [4, с. 215]. Їх кількість постійно збільшувалась. Від самого початку цього грандіозного експерименту ВЕЗ планувалося створювати та розвивати за допомогою іноземних інвестицій. Економіка потребує не лише притоку капіталу, а й нових технологій, що дають змогу підвищити рівень виробництва, наситити внутрішній ринок та вийти на зовнішні ринки з конкурентоспроможною національною продукцією. Тому офіційна державна політика дотримувалась концепції обмеження імпорту в країну застарілих чи другорядних технологій, усіляко стимулювала створення іноземними корпораціями наукових та дослідницьких центрів безпосередньо на території КНР.

Практичні заходи щодо створення ВЕЗ у Китаї можна описати в такій послідовності: у певному районі приймається рішення компактно побудувати інфраструктуру ВЕЗ, створити високоефективні управлінські органи та механізми виробничого менеджменту, усіляко залучити закордонні капітали і технології, удосконалити нормативно-правові акти та встановити пільгову політику для функціонування ВЕЗ.

Головними рисами ВЕЗ Китаю є:

- самостійний економічний розвиток на основі принципів ринкового регулювання;
 - опора на іноземні капіталовкладення;
 - експортна орієнтація виробництва, широке залучення імпортової сировини; включення обширних національних регіонів;
 - активна взаємодія ВЕЗ з рештою території країни;
 - диференційована податкова система з урахуванням регіональних рис.
- У сучасній практиці Китаю можна виділити:

– 59 державних зон техніко-економічного розвитку (ЗТЕР) – на узбережжях Жовтого, Східно-Китайського та Південно-Китайського морів у містах Далянь, Циньхуандао, Тяньцзинь, Яньтай, Циндао;

– 53 державні зони розвитку нових і високих технологій (ЗРНВТ), які охоплюють міста Пекін, Ухань, Шеньян, Нанцзин, Гуанчжоу, Чунцин, Фуцзянь і Гуандун;

– 15 Зон вільної торгівлі, найбільші з яких розміщено на Східному узбережжі (у Шеньчжені, Гуанчжоу, Шаньтоу, Тяньцзині, Шанхаї);

– 14 зон прикордонного та економічного співробітництва (ЗПЭС). Ці зони становлять території прикордонного відкритого міста: Хуньчунь (провінція Цилинь), Суйфаньхе і Хейхе (провінція Хейлунцзян), Маньчжурія і Ерлянь-Хото;

– 57 експортно-виробничих зон (ЕПЗ) або зон експортної обробки [5–8].

ЗТЕР державного рівня являють собою комплексні відкриті території, що розташовуються на околиці відкритих міст. Вони мають інвестиційне середовище, яке відповідає міжнародному рівню.

Зони вільної торгівлі являють собою схвалені Держрадою КНР райони розвитку міжнародної торгівлі. Основна діяльність таких зон пов'язана зі складуванням та експортом вантажів. Зони вільної торгівлі (Free Trade Zones) мають три основні функції: робота з імпортно-експортними операціями товарів, організація бондових складів, логістика. Компанії, зареєстровані в цих зонах, мають істотні податкові пільги. Такі зони є невеликими за розміром і відіграли істотну роль у дослідженні концепції вільної торгівлі перш, ніж Китай вступив до СОТ.

Зони розвитку високотехнологічного виробництва державного рівня створювалися на основі залучення і запозичення іноземного передового науково-технологічного досвіду, капіталу.

Зони прикордонного економічного співробітництва являють собою зони прикордонної торгівлі та експортного процесингу.

Зони обробки експортної продукції – це особливі індустріальні парки, які забезпечують звільнення від сплати мит експортно-орієнтованих компаній. Вони являють собою анклав всередині країни, куди дозволено безмитне ввезення зарубіжних і місцевих товарів для цілей зберігання, дистрибуції, змішання з іншими зарубіжними та (або) місцевими товарами або ж їх використання у виробничих операціях.

Однією з головних причин, що зумовила прискорений розвиток Китаю, – характер економічної політики. На відміну від інших країн, у тому числі й України, у Китаї реформи мали поступовий градуалістичний характер. Тут держава зберегла значний контроль за економікою. Її роль в економічному розвитку помітно зростала. Результатом втілення на практиці ліберальної

економічної моделі стало безпрецедентне скорочення масштабів державного навантаження, що забезпечило економіці рекордні темпи росту.

Економічна політика в Китаї забезпечила не тільки феноменальні результати, але й сприяла істотному поліпшенню всіх показників людського розвитку (рис. 1).

Отже, у 2011 році ВВП цих зон склав 320692 млрд. юанів, що на 9,10% вище, ніж у попередньому році. Додана вартість їх промислового виробництва склала 16734,89 млрд. юанів, на 23,54% більше показника попереднього року. Обсяг промислового виробництва склав 67959,14 млрд. юанів. Сума податкових надходжень дорівнювала 4132,01 мільярд юанів, на 27,28% вище показника попереднього року.

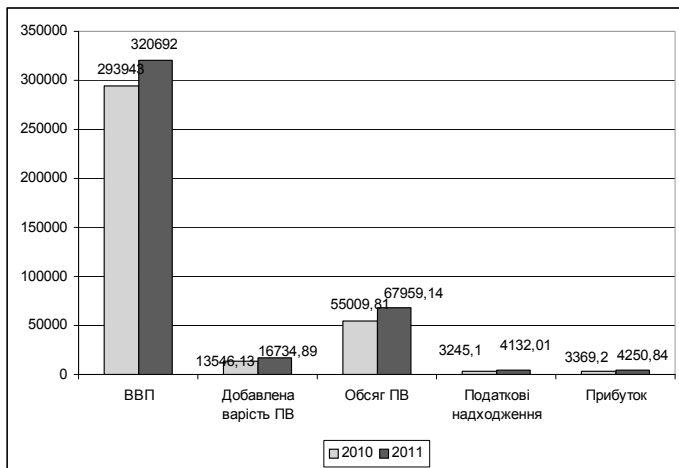


Рис. 1. Показники розвитку ВЕЗ в Китаї за 2010 – 2011 рр., млрд. юанів
Джерело: [2; 3; 9].

Висновки. Наведені матеріали переконливо демонструють перспективність розвитку вільних економічних зон та можливість їх постійної модернізації на чинній законодавчій базі. Досвід КНР є корисним для інших країн, зокрема для України.

Література: 1. Андрійчук В.Г. «Китайське чудо» на світогосподарській арені: гіпотетичні і реальні шляхи й механізми здійснення та інтригуючі можливості їх адаптивного використання в Україні» / В.Г. Андрійчук // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2009. – № 1 (36). – с. 85-88; 2. *Зовнішньоекономічна стратегія Китаю* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chinastar.ru/rus/1/5/3/>; 3. *Китай – Політика залучення іноземного капіталу в КНР* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Geo2000.nm.ru/data/asia/china/6.htm>; 4. *Китай в XXI столітті: глобалізація інтересів безпеки* / [отв. ред. Г.И. Чуфрин]; Ин-т мировой экономики и междунар. отно-

шений РАН. – М.: Наука, 2007. – 327 с.; 5. Михеев В. Китай: опыт стратегии «сфокусированного» развития / Василий Михеев [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rusrev.org/content/review/default.asp?shmode=8&ida=861&ids=61>; 6. Андрійчук В.Г. «Китайське чудо» на світогосподарській арені: гіпотетичні і реальні шляхи й механізми здійснення та інтригуючі можливості їх адаптивного використання в Україні / В.Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 1 (36). – с. 85-88; 7. Зовнішньоекономічна стратегія Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chinastar.ru/rus/1/5/3/>; 8. Китай – Політика залучення іноземного капіталу в КНР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geo2000.nm.ru/data/asia/china/6.htm>; 9. Китай в XXI веке: глобализация интересов безопасности / [отв. ред. Г.И. Чуфрин]; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. – М.: Наука, 2007. – 327 с.; 10. Михеев В. Китай: опыт стратегии «сфокусированного» развития / Василий Михеев [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rusrev.org/content/review/default.asp?shmode=8&ida=861&ids>

УДК 33.339.5

Сердюк Г.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ І ІНДІЇ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викл. Савченко І.І.*

Україна – одна з найбільших країн Європи. Саме її географічне положення має зумовити добре розвинуті торговельні зв'язки, але, на відміну від багатьох держав Західної Європи, Україна є досить молодого самостійною державою і ці зв'язки знаходяться в процесі формування та розвитку [2].

Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки держави [3].

Метою статті є дослідження зовнішньоторговельних відносин між Україною та Індією. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду взаємозалежних завдань: розкрити сутність і зміст міжнародної торгівлі; розглянути тенденції та суперечності розвитку зовнішньої торгівлі України, детально вивчити основні напрямки торговельної діяльності країни з її найбільшими партнером – Індією, а також розглянути перспективи розвитку відносин між країнами.

Вивченням зовнішньоторговельних відносин між Україною та Індією займалися такі вчені як Чувпило О.О., Филипенко А.С., Геець В.М., а питаннями економіко математичного моделювання двосторонніх економічних відносин між країнами займався Голіков А.П.

Зовнішньоторговельні відносини-це торгові відносини даної країни з іншими країнами, які включають в себе імпорту товарів і експорт. Сукупність зовнішньоторговельних відносин між різними країнами формує міжнародну торгівлю. В рамках цієї торгівлі з плином часу сформувався міжнародний поділ праці, який й лежить в основі міжнародних торгових відносин [1].

Україна розглядає Індію як одного з найважливіших партнерів в Південній Азії. Ще до незалежності України, існував багатий історичний досвід відносин з Індією, що становив базу в побудові політичних і економічних відносин між двома країнами у нових умовах розпаду біполярного світу. Значний внесок у розвиток двосторонніх відносин, зробив Посол України в Республіці Індія. І.В. Поліху провів ряд зустрічей і переговорів з представниками Міністерства закордонних справ Індії, по активізації контактів про співпрацю [4]. У 2012 році виповнилося 20 років після встановлення дипломатичних відносин між Україною та Індією [11].

Індія та Україна швидкими темпами розвивають торговельні відносини. Сьогодні Індія є другим найбільшим торговим партнером України в Азії, а Україна – другим найбільшим торговим партнером Індії в СНД [14].

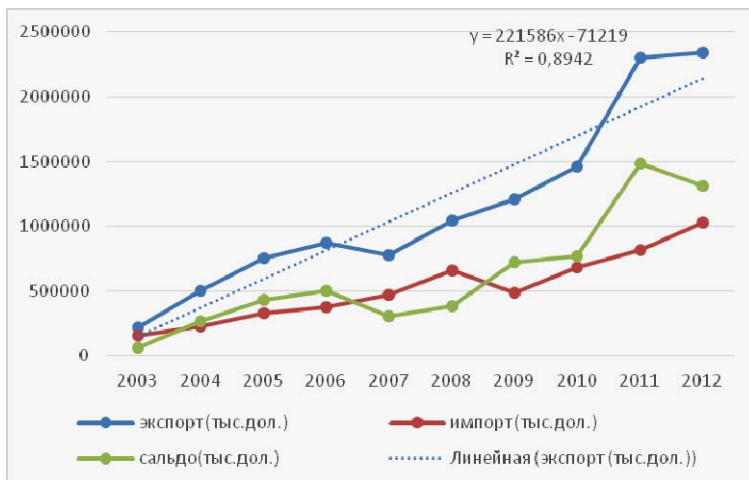


Рис. 1. Динаміка торгівлі України та Індії
Побудовано автором за даними [5]

За останні десять років у торгово-економічних відносинах між країнами проходить щорічна тенденція до збільшення. Якщо у 2003 році експорт товарів та послуг складав 217789 тис. дол., то в 2012 році експорт був у десять разів більше і складав 2345923 тис. дол. І згідно з прогнозом експорт буде продовжувати рости. Імпорт товарів та послуг в період з 2003 до 2012 року зріс у 6,5 разів. Для України, торговельне сальдо з Індією завжди є

позитивним, на відміну від негативного торгового сальдо з такими країнами Азії, як КНР, Японія, Південна Корея.

Основні товари, що експортуються з України в Індію, включають: продукцію хімічної промисловості, добрива, чорні метали, обладнання для електростанцій (в т.ч. для атомних реакторів) та сталеливарної промисловості, сталь, алюміній, залізничне обладнання, медичне обладнання, рослинні олії, продукцію паперової промисловості, електричні машини та обладнання, тощо [5].

Основні товари, що імпортується з Індії в Україну, включають фармацевтичну продукцію, тютюн, каву, чай та спеції, косметику та парфюмерію, натуральну гуму, яловичину, харчові сільськогосподарські культури, готовий одяг, машини та інструменти, шкіру та вироби з неї, бавовняну пряжу, тканини та інші текстильну продукцію, сільськогосподарську продукцію, пластмаси та лінолеум, запаковані продукти харчування, тощо [5].

З 2007 по 2011 рік індійська фармацевтична промисловість була провідним гравцем в українському фармацевтичному секторі, охоплюючи більше 22% на цьому ринку. В цілому, на фармацевтику припадає 60% всього товарообігу України і Індії [6].

У 2012 Індійський уряд прийняв програму «Pharma-Vision 2020», яка спрямована на те, щоб Індія до 2020 року стала світовим лідером з виробництва готових фармацевтичних препаратів. Індійські компанії вже отримали близько 120 сертифікатів FDA USA (англ. Food and Drug Administration, US FDA – Управління з контролю якості харчових продуктів і лікарських препаратів США.) І 84 сертифіката MHRA (державний орган Великобританії, що відповідає за стандарти безпеки, якості ліків, продуктів харчування та деякої іншої продукції), стандарти яких набагато вища, ніж у інших країн-виробників. Разом з тим, вартість виробництва ліків індійськими фармацевтичними компаніями майже на 65% нижче, ніж американських, і майже на половину менше, ніж у провідних європейських виробників, що робить фармацевтичну продукцію Індії практично незамінною для України [7, 9].

Індія є одним з найбільших міжнародних інвесторів (загальний обсяг інвестицій – 43,9 млрд. дол. США в 2010-2011 фінансовому році) тому Україні доцільно створити сприятливий інвестиційний клімат для подальшого залучення індійських інвестицій, оскільки нинішній рівень інвестицій в Україну не відповідає потенціалу обох країн [6, 7].

Найбільшою інвестицією за всю історію індійсько-українських відносин є купівля Криворіжсталі в 2005 році. У 2011 році Індійська сторона вже висловила свою зацікавленість в інвестуванні Одеського припортового заводу в будь-якій формі власності.

Серед українських компаній, які найбільш активно працюють на індійському ринку, консорціум «Укріндустрія», ВАТ «Азовмаш», «НКМЗ», проми-

слова групу «Інтерпайп», харківське підприємство «Турбоатом», ВАТ «Запоріжтрансформатор». На стадії реалізації знаходиться найбільший в історії українсько-індійських відносин контракт між держпідприємством «Спецтехноекспорт» і індійським міністерством оборони з ремонту й модернізації 105 літаків АН-32. В даний час вартість проекту модернізації літаків АН-32, свого часу поставлених до Індії українською стороною, становить близько 400 млн. доларів. Підписано Меморандум про співробітництво між ГК «Укроборонпром» і Організацією оборонних досліджень і розробок Міноборони Індії [10].

Щодо перспектив то сьогодні Україна вивчає доцільність укладення угоди про зону вільної торгівлі з Індією.

У найближчі роки поглиблення співпраці можливе в машинобудуванні, суднобудуванні, легкій промисловості, гірничій промисловості, можливі спільні проекти в металургії, сталеливарній промисловості, коксовій промисловості, побудові Шляхів та залізниць на території Індії, тощо [7].

Україна є відомим виробником газових турбін світового класу для тепло-, гідро-та атомних електростанцій, компресорів, трансформаторів, насосів, електродвигунів змінного та постійного струму для проведення ліній електропередач і т.д. Україна готова розглянути нові можливості спільних розробок проектів електростанцій в Індії [10].

Індійсько-українська кооперація в галузі поставок військово-транспортних літаків триває ось уже понад 10 років. Українська авіаційна промисловість створила собі позитивний імідж в авіаційному секторі індійського ринку і може й надалі поглиблювати його, поширюючи свій вплив також і на сектор приватного авіапарку.

Отже, можна говорити про те, що на сучасному етапі Індію необхідно розглядати в якості одного з найбільш перспективних напрямків зовнішньої політики України. У будь-якому випадку, перспективи інтенсифікації та активізації двостороннього партнерства вже є виходячи з геополітичного контексту відносин, досвіду співпраці попередніх років.

Економіки двох країн можуть ефективно доповнювати один одного. Вони мають величезний невикористаний потенціал для співпраці, що дозволяє ставити мету: подвоїти обсяги взаємної торгівлі вже до кінця 2015 р.

Україна уважно стежить за кроками Індії в напрямку економічного розвитку. Український бізнес повинен повною мірою скористатися можливістю для поглиблення співпраці з індійськими партнерами.

Література: 1. Буковинский А.Е. «Теория международной торговли». – М.: Дело, 2007. – 327с.; 2. Григорьев Ю.А. Практика внешнеэкономической деятельности. – М., Паимс, 2011; 3. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. Київ: КНЕУ, 2009. – 465 с.; 4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/ind/4052.html; 5. Деп-

жавний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 6. «Деловые отношения проверенные временем» [Електронний ресурс]. – Деловой вестник, Н. Конецкая №11(222), 2012, Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2012/dv1211061.ru.html>; 7. «Индийские ожидания», [Електронний ресурс]. – М. Полевой МинПром, информационное агентство, Режим доступу: <http://minprom.ua/articles/113047.Htm>; 8. Інформаційний сайт Української асоціації імпортерів і експортерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uaie.com.ua; 9. Подробности по материалам Українські новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/power/2012/11/28/873324.html>; 10. РБК Украина, «Товарооборот Украины с Индией, прогноз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/mintorgovli-indii-obem-tovarooborota-s-ukrainoy-mozhet-25112011165200>; 11. «Украина – Индия: 20 лет установления дипломатических отношений», А. Ермаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intersocium.com/index.php?id=5483>

УДК 327.3

Соловьёва Л.О.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ЕС И США

Харьковский национальный университет им.В.Н.Каразина
Науч. руководитель: к.э.н., доц. Гончаренко Н.И.

Экономические отношения между Соединёнными Штатами и странами Евросоюза представляют собой наиболее сложный феномен взаимодействия государств, входящих в крупнейшие интеграционные группировки мира (НАФТА и ЕС). В ходе глобализации происходит, с одной стороны, постоянное взаимное переплетение бизнеса американских и европейских транснациональных корпораций. С другой стороны, усиливается конкуренция между американскими и европейскими компаниями за доступ к платёжеспособным рынкам сбыта, что периодически ведёт к обострению взаимных торгово-экономических проблем [2].

Экономические отношения между США и Евросоюзом в очень большой степени определяют тенденции развития глобальной экономики. Динамика трансатлантических потоков товаров, услуг и капиталов отражает традиционную близость институтов внешнеэкономических связей США и Западной Европы, устойчивость сложившихся связей, высокий платёжеспособный спрос обоих регионов на современные товары и услуги. На взаимную торговлю воздействуют также краткосрочные, но глубокие по влиянию факторы, производные от асинхронного протекания делового цикла в США и ЕС и различий в источниках их экономического роста.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что США и ЕС сегодня – не только крупнейшие торговые партнёры, но и основные игроки на миро-

вой экономической арене. В данном исследовании рассматриваются качественные изменения во внешнеэкономических связях Европейского Союза и США, влияние процессов углубления глобализации, становления системы глобального мониторинга и управления ресурсами планеты и экономической деятельностью, усиления роли ТНК, изменения национально-государственной структуры международных отношений.

Цель исследования – выявление основных тенденций во внешнеэкономических связях ЕС и США.

ЕС и США – два крупнейших экономических центра мира, сопоставимых по масштабам и значимости. Кроме того, объемы внешнеэкономических связей двух партнеров и важны для мировой экономики. В 2010 году на долю стран Евросоюза приходилось 23% американского товарного экспорта и более 20% импорта [3]. Соответственно, доля США в европейском экспорте составляла 18%, в импорте 12%; эти относительные показатели в 2006-2010 годах имели тенденцию к снижению [4]. Несмотря на это, американский вектор внешней торговли является в настоящее время для Евросоюза ключевым; второе место в товарообороте ЕС прочно занимает Китай (19% импорта, 9% экспорта), третье – Швейцария, четвертое – Россия. По оценкам экспертов ЕС, в 2005 году торговля товарами между США и ЕС в 2010 году составляла 30% всей мировой торговли, а торговля услугами достигала 41% торговли в этом секторе [5].

До начала 90-х годов XX века США удавалось сохранять активное saldo в торговле с ЕС. С некоторым запозданием ЕС «вписалось» в глобальную тенденцию превращения экономики США в нетто-импортёра товаров иностранного производства (дефицит баланса в торговле США с ЕС составил в 1980 году 21 млрд дол., а в 2011 году он вырос до 115 млрд дол.) [5]. Рост дефицита обусловлен уменьшением темпов роста экспорта товаров из США в Европу.

Крупнейшими европейскими торговыми партнёрами США являются Германия (экспорт США в 2010 г. – 48 млрд дол., импорт США – 82 млрд дол.), Великобритания (экспорт США в 2005 г. – 49 млрд дол., импорт – 50 млрд дол.), а также Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Ирландия [6].

В последние годы основой торговых разногласий между США и ЕС является влияние европейской интеграции на американский экспорт. Поскольку таможенное обложение товаров внутри Евросоюза по существу упразднено, а американские товары облагаются пошлинами, это становится препятствием экспортной экспансии США в Европе. В наибольшей степени это относится к промышленным потребительским товарам. В определённой степени уровень таможенного обложения имеет значение для чёрных и цветных металлов, проката, сельскохозяйственных товаров. Именно по этим товарным группам в торговле США-ЕС происходят неблагоприятные для

США изменения. Основные статьи товарной структуры экспорта США в ЕС показаны на рисунке 1.

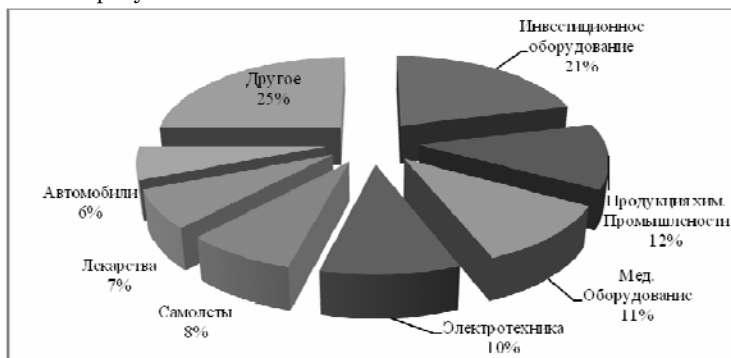


Рис. 1. Товарная структура экспорта США в ЕС [3].

В экспорте США преобладает различное инвестиционное оборудование (21%); оптика, медицинское оборудование, электротехника, самолёты, космическая техника и запасные части к ним, фармацевтика, автомобили. Следует отметить, что доля продукции общего машиностроения, электротехники и авиакосмической техники уменьшилась в последние годы. Среди других товаров важные позиции занимают химикаты, энергоносители, сталь и прокат, целлюлоза и печатная продукция.

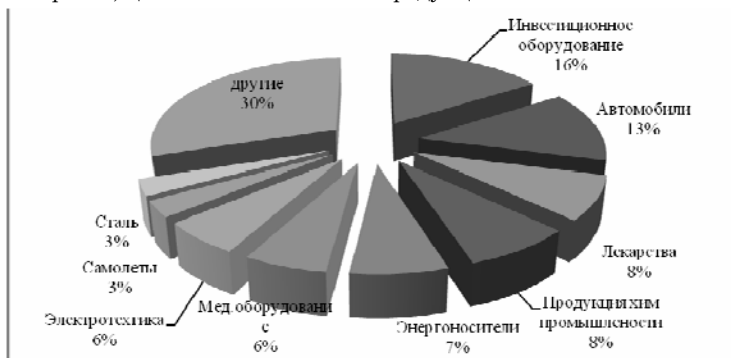


Рис. 2. Товарная структура импорта США из ЕС [3].

В импорте США из Европы также преобладают различного рода машины и оборудование (нефтегазовое оборудование, транспортные средства, электрооборудование, оптические и измерительные приборы, медицинская техника), а также органические химикаты и пластмассы, вина, косметика (см. рис. 2). Среди импортных поставок из Европы в 2010 году на лидирующих позициях находились изделия общего машиностроения.

Таким образом, страны Евросоюза в торговле с США выступают как партнёры, обладающие потенциалом примерно одинакового уровня. На данном этапе экономического развития сложившаяся структура товарооборота стран ЕС с США (прежде всего высокая доля машинно-технической продукции во взаимной торговле) представляется позитивным фактором, она способствует повышению технического уровня всех участников взаимной торговли на основе узкой специализации производства и международного разделения труда.

Современный период внешнеэкономических связей ЕС и США в силу ряда общемировых геополитических, политических, экономических, социальных и других факторов, характеризуется следующими тенденциями и специфическими чертами:

1. Современный период во внешнеэкономических связях ЕС-США отмечен и новыми формами сотрудничества. Создание ЕВР, ЭВС и введение евро привели к необходимости более тесного сотрудничества деловых кругов ЕС с США с участием правительственных органов.

2. Вышеназванные изменения в Европе привели к усилению конкуренции между ЕС и США, а также появлению, с одной стороны, преимуществ и некоторых препятствий для американских корпораций на рынке ЕС и усилению конкурентных преимуществ европейских компаний, с другой стороны.

3. И, наконец, нынешний этап отмечен появлением признаков того, что между двумя крупнейшими мировыми центрами наступит не только новая фаза сотрудничества, а намечается подлинная экономическая интеграция. Речь идет о перспективах создания зоны свободной торговли. Очевидно, что после первых же шагов по реализации столь далеко идущих планов, между ЕС и США возникнут отношения качественно нового уровня, что может изменить многие традиционные реалии мировой экономики.

Литература: 1. Вакулич В.М. Відносини США – ЕС і перспективи поширення інтеграційного процесу в Європі – Кіровоград, 2000. – 52 с.; 2. Давыдов А.Ю. США и страны ЕС: торговля и инвестиции // Современная Европа. – 2008. – № 1. – с. 30-41; 3. *Economic Report of the President 2011*. P. 351; 4. *External and intra-European Union trade, 2010. Statistical Yearbook*. P. 36; 5. *DG Trade Statistics, 17 juin 2010*. 6. *Statistical Abstract of the United States 2010*. P. 804–811.



Сохань А.О., Якубовський С.А.
СТІЙКІСТЬ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ КРАЇН
ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Сучасний стан розвитку міжнародної економіки характеризується нестабільністю, зумовленою кризовими явищами у світовій та національних фінансових системах, що спонукає дослідників до переосмислення основ їхньої стійкості. Поняття фінансової стійкості на сьогоднішній день є фундаментальним для сучасної міжнародної економіки, тому що без достатнього рівня стійкості національних і світової фінансової системи неможливо забезпечити економічне зростання і надійне функціонування як фінансово-го сектору, так і всіх галузей світового господарства.

При цьому у зв'язку з тим, що в останні роки значно збільшилися кількість криз національних фінансових систем, наслідки яких впливають на розвиток світової економіки, необхідною є розробка індикаторів, які здатні не тільки кількісно оцінити стійкість фінансової системи, а й передбачати ймовірність виникнення кризових ситуацій.

Незважаючи на численні публікації вчених у дослідженні даної проблеми, у вітчизняній економічній літературі поки що не розроблений єдиний підхід до оцінки стійкості фінансової системи. Існують різні методи і різні критерії оцінки фінансової стійкості.

Одним з підходів до дослідження фінансової стійкості країни є аналіз її потенційних можливостей для обслуговування зовнішніх зобов'язань. При цьому, оскільки для більшості країн зовнішня заборгованість погашається в іноземній валюті, важливим показником платоспроможності є експорт товарів і послуг. Виходячи з цього, Світовий банк при аналізі платоспроможності країни пропонує використовувати ряд показників, представлених у публікаціях банку «Global Development Finance». У них тягар зовнішньої заборгованості вимірюється показниками (в%): відношенням зовнішнього боргу до ВВП і відношенням боргу до експорту товарів і послуг.

За цими критеріями країни поділяються на три групи: з високим, середнім і низьким рівнями зовнішньої заборгованості. До першої групи належать країни, в яких 1-й показник вище 80% або 2-й показник перевищує 220%. Для другої групи ці показники коливаються в інтервалі відповідно між 80 і 48%, 220 і 132%. Для третьої групи – найбільш фінансово стійких країн з низьким рівнем зовнішньої заборгованості – відношення зовнішнього боргу до ВВП не перевищує 48%, а відношення боргу до експорту товарів і послуг – 132% [1].

Разом з тим, у методиці, що запропонована Світовим банком, не враховуються обсяги золотовалютних резервів держави, міжнародні активи та пасиви банків й комерційних структур. Саме тому, на наш погляд, найбільш ефективним критерієм щодо оцінки стійкості національних фінансових систем відносно зовнішніх та внутрішніх шоків країн з неконвертованою валютою є відношення чистої інвестиційної позиції (ЧІП) до ВВП.

Під час підрахування цього відношення враховуються як обсяги міжнародних резервів країн, так і пасиви, включаючи зовнішній борг. Критичними показниками відношення від'ємної ЧІП до ВВП можуть бути значення 60% (за аналогією з Маастріхськими критеріями) та 36% (за аналогією з критеріями Світового банку за якими відношення двох порогових значень 80 та 48 становить 60%).

За цим критерієм країни умовно можна поділити на три групи: з високим, середнім і низьким рівнями залежності від зовнішніх інвесторів та кредиторів. До першої групи належать країни, в яких відношення від'ємної ЧІП до ВВП по модулю вище 60%. Для другої групи цей показник коливається в інтервалі між 60 та 36%. Для третьої групи – найбільш фінансово стійких країн відносно зовнішніх шоків – відношення від'ємної ЧІП до ВВП по модулю менше за 36%.

Альтернативний підхід до аналізу фінансової стабільності був запропонований Х. Мінські. На його думку, в самій сучасній ринковій економіці закладена фінансова нестабільність. Як доказ цієї тези Х. Мінські розбив реально діючі компанії на три групи: фірми, діяльність яких ґрунтується на забезпеченому фінансуванні, спекулятивному і «Понці» фінансуванні.

Забезпечене фінансування характерно для тих фірм, які можуть повністю погашати свої боргові зобов'язання, тобто основну суму боргу і відсотки, спираючись на дохід, забезпечений їх реальною діяльністю. У таких фірм немає необхідності емітувати нові боргові зобов'язання для рефінансування існуючого боргу. Спекулятивне фінансування передбачає, що компанії, завдяки поточній діяльності здатні здійснювати процентні платежі за своїми борговими зобов'язаннями, але не можуть виплачувати основну суму боргу. Тому для того щоб уникнути банкрутства, вони змушені реструктуризувати боргові зобов'язання, або звертатися за новими кредитами. Перехід до спекулятивного фінансування свідчить про зниження фінансової стійкості, тому що додатково до ринкових ризиків, безпосередньо пов'язаних з успішністю діяльності компаній, додається відсотковий ризик, обумовлений можливими змінами вартості позикових ресурсів з незалежних від компанії причин. Тому збереження фінансової стабільності компаній, що використовують спекулятивне фінансування, передбачає не тільки стійкість поточного доходу, а й стабільність процентних ставок.

У разі зростання процентних ставок відбувається перехід від спекулятивного до «Понці» фінансування. Даний термін використовується для характеристики діяльності компаній, які не в змозі покрити за рахунок доходу від своєї діяльності не тільки основну суму боргу, але і відсотки. Тому такі фірми змушені постійно збільшувати розмір свого боргу, будуючи «фінансову піраміду» [2].

Екстраполюючи теорію Мінські на національні економіки, можна запропонувати таке визначення фінансової стійкості цілої держави: фінансова система країни є стійкою в разі, якщо витрати національної економіки не призводять до збільшення співвідношення зовнішнього боргу до ВВП; або – більш вузьке визначення – система державних фінансів є стійкою тоді, коли витрати державного бюджету не призводять до збільшення співвідношення державного боргу до ВВП. Як і в діяльності окремих компаній, можливим є перехід держави від забезпеченого фінансування до спекулятивного фінансування, а в умовах зростання вартості залучення нових позикових коштів – і до «Понці» фінансування («фінансова піраміда»).

Таким чином, за співвідношенням державного боргу до ВВП країни умовно можна поділити на три групи: з забезпеченим, спекулятивним та «Понці» фінансуванням. До першої групи належать країни, в яких відношення державного боргу до ВВП вище 100%. Для другої групи цей показник коливається в інтервалі між 100 та 60%. Для третьої групи – найбільш фінансово стійких країн з забезпеченим фінансуванням – відношення державного боргу до ВВП по модулю менше за 60%.

Аналіз фінансової стійкості країн Центральної та Східної Європи згідно запропонованих критеріїв свідчить про те, що усі з них, за винятком Угорщини, за відношенням державного боргу до ВВП належать до групи країн з забезпеченим фінансуванням; Угорщина – до групи країн зі спекулятивним фінансуванням [3].

Згідно методики Світового банку, яка є справедливою саме для країн з неконвертованими валютами, Угорщина та Болгарія з відношенням зовнішнього боргу більше за 80% ВВП належать до групи країн з максимальною залежністю від іноземних кредиторів; Україна вже майже теж належить до цієї групи – відношення її зовнішнього боргу до ВВП становить 79% [4].

Чиста міжнародна інвестиційна позиція усіх країн Центральної та Східної Європи є від'ємною. При цьому за відношенням ЧМІП до ВВП Угорщина та Болгарія вже суттєво перевищили критичний поріг у 60%, що свідчить про їх майже повну залежність від дій та переваг закордонних інвесторів.

Без врахування готівкової валюти, що знаходиться поза банківською системою України, відношення її чистої міжнародної інвестиційної позиції теж перевищує критичний поріг у 60% ВВП.

Література: 1. Финансово-кредитный словарь. Внешняя задолженность, внешний долг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.faito.ru/pages/infresources/fkglossary/glossary.php?letter=%C0>; 2. Несветаилова. За пределами политэкономии Мински: ликвидность и финансовые инновации в контексте глобального кредитного кризиса // Вопросы экономики. – 2011.- №6. – с. 107-122; 3. Світовий банк, Joint External Debt Hub (JEDH). Звіт про динаміку зовнішнього боргу країн Центральної та Східної Європи в 2004 –2012 рр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>; 4. Національний банк України. Звіт про міжнародну інвестиційну позицію країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Statist/index_IPP.htm

УДК 339.94

Таганлиев Б.А.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ СНГ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.э.н., доц. Н.И. Гончаренко*

Сотрудничество Украины в рамках Содружества независимых государств является одним из приоритетов украинской внешней политики. Украина исходит из того, что многостороннее сотрудничество государств-участников СНГ в экономической сфере является базовым направлением деятельности Содружества и главным приоритетом, отвечающим ее национальным интересам. Ключевым для будущего стран СНГ по-прежнему остается сотрудничество в экономической сфере.

Исследованию вопросов развития международного экономического сотрудничества и регионального экономического сотрудничества посвящены труды известных украинских ученых: В. Андрийчука, В. Будкина, А. Кредисова, Д. Лукьяненко, Ю. Макогона, В. Новицкого, А. Поручника, И. Пузанова, А. Румянцева, М. Румянцева, А. Филипенко, О. Шниркова, М. Янковского и др.; зарубежных ученых: Б. Балаша, Дж. Данинга, М. Киндлебергера, П. Кругмана, В. Леонтьева, Дж. Милля, Б. Олина, М. Портера, Д. Рикардо, П. Самуельсона, А. Смита, Г. Спенсера, Я. Тинбергена, Е. Хекшера и др.

В настоящее время страны СНГ становятся все более активными участниками международного товарообмена. Для торговли между странами СНГ характерна высокая товарная концентрация как экспорта, так и импорта, состоящего преимущественно из минеральных продуктов, черных металлов, продукции химической промышленности. В структуре экспорта, направляемого за пределы СНГ, также преобладают минеральные продукты, чер-

ные и цветные металлы, а также текстиль, в то время как доля машин, оборудования и транспортных средств сократилась для всех стран СНГ. Эта тенденция имеет весьма существенные макроэкономические, структурные и экологические последствия для этих стран, увеличивая уязвимость их экономики и повышая риск реализации неэффективных и авторитарных моделей развития.

Наибольшие экспортные поставки из Украины в 2012 году осуществлялись в Российскую Федерацию и составили 17632 млн. дол. США (табл. 1).

Анализируя динамику внешней торговли товарами Украины со странами СНГ, можно выделить общую тенденцию увеличения их объемов после небольшого спада в 2009 году, как результата последствий мирового финансового кризиса (табл. 2).

Таблица 1

Внешняя торговля товарами Украины со странами СНГ в 2012 г.

	Экспорт		Импорт		Сальдо
	тыс.дол.	В % к 2011г.	тыс.дол.	В % к 2011г.	
Всего	68809810,6	100,6	84658059,9	102,5	-15848249,3
Страны СНГ	25302631,2	96,7	34452564,8	92,6	-9149933,6
Азербайджан	766642,9	108,2	79736,8	12,4	686906,1
Белоруссия	2251118,5	117,1	5068567,1	120,3	-2817448,6
Армения	179220,7	78,8	22948,6	124,1	156272,0
Казахстан	2459251,4	132,4	1494884,5	89,2	964366,9
Киргизия	127050,6	114,2	6521,2	87,0	120529,4
Молдавия	822691,3	94,1	122021,9	93,6	700669,4
Россия	17631749,5	89,0	27418296,1	94,1	-9786546,6
Таджикистан	100810,6	167,3	7199,9	55,3	93610,7
Туркменистан	528164,9	218,3	123426,8	16,8	404738,0
Узбекистан	435930,8	123,2	108961,9	16,9	326969

Таблица 2

Динамика внешней торговли товарами Украины со странами СНГ,
млн. дол.США

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Экс-порт	10731	12664	18615	23819	13474	18745	26177	25303
Им-порт	17029	20185	25570	33569	19693	26697	37212	34453
Това-рообо-рот	27759,9	32848,1	44184,1	57388,6	33166,6	45441,9	63389,3	59755,2

Составлено автором по данным [2].

При помощи метода тренд-анализа мы нашли коэффициенты для экспорта и импорта, и, подставляя их в уравнение прямой, получили прогноз-

ные данные на 2013-2014 года (рис.2). В нашем случае уравнение импорта имеет вид: $y = 2423,7x + 3569,9$; $R^2 = 0,8519$; уравнение экспорта: $y = 1925,8x + 186,62$; $R^2 = 0,8541$.

Из рис. 2 видно, что положительная тенденция увеличения объемов экспорта и импорта товаров сохранится в краткосрочном периоде.

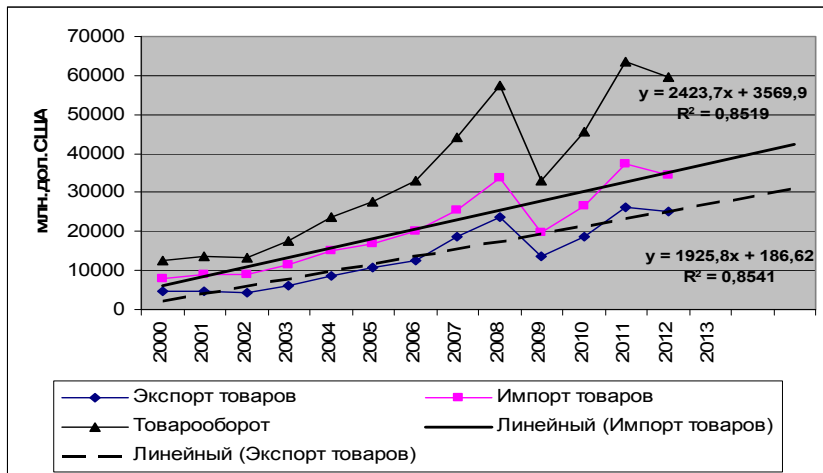


Рис. 2. Прогноз внешней торговли товарами Украины со странами СНГ в 2011-2013 гг.

Одной из важных отличительных особенностей товарного экспорта почти всех стран СНГ является большая доля в нем сырья и полуфабрикатов, подвергшихся относительно небольшой переработке. В эту группу товаров входят минеральные энергоносители (сырая нефть и нефтепродукты, природный газ и др.), электроэнергия, руды, черные и цветные металлы, хлопок волокно и некоторые другие товары. В среднем по СНГ эти товары составляют 65% всего товарного экспорта; в пяти странах СНГ их доля в экспорте превышает 75%, и в восьми странах она больше 50%; во всех странах, кроме Молдовы, эта доля выше 25%. В экспорте в страны, не входящие в СНГ, доля данной группы товаров еще выше – более 70%. Таким образом, в международном разделении труда роль стран СНГ пока что состоит в основном в поставке продукции, прошедшей только первичную обработку и подвергающейся более глубокой переработке уже в других регионах мира. Роль стран СНГ в поставках на мировой рынок продукции, требующей использования высоких технологий и квалифицированной рабочей силы, невелика.

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что преобладание сырьевых товаров и полуфабрикатов в экспорте стран СНГ имеет важные по-

следствия для социально-экономического развития. Во-первых, мировые цены на многие из типичных товаров экспорта СНГ (нефть, металлы, хлопок) подвержены частым и сильным колебаниям, что делает экспортную выручку от продажи этих товаров неустойчивой. Это, в свою очередь, нередко приводит к неустойчивости темпов экономического роста и доходов государственного бюджета, во многом (или даже в основном) формирующихся за счет продажи этих ресурсов. Другими макроэкономическими проявлениями сырьевой структуры экспорта (сочетающейся с недостаточно развитыми финансовыми рынками) являются возможность удорожания обменного курса стран-экспортеров в период высоких цен на сырье, чреватая снижением конкурентоспособности отечественной перерабатывающей промышленности (так называемая «голландская болезнь»), и инфляция [1].

Опыт практически всех стран СНГ, в которых преобладает сырьевой экспорт, демонстрирует тенденции к созданию потенциала для поддержки социального сектора и расширенного инвестирования в несырьевые секторы экономики.

Литература: 1. Freinkman L., Polyakov E., and Revenco C. (2004) *Trade Performance and Regional Integration of the CIS Countries*, World Bank Working Paper, 38; 2. *Официальный сайт Госкомстата Украины* – www.ukrstat.gov.ua



УДК 327.7.339.9

Шевцова М. В.
РОЛЬ ООН В ПОСТКРИЗИСНОМ ВОССТАНОВЛЕНИИ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.э.н., доц. Журавлев А.В.

Социально-экономическая составляющая работы ООН приобрела новое измерение в контексте задач по преодолению последствий мирового финансового кризиса. ООН активно подключилась к международным усилиям по борьбе с кризисом, выработке концептуальных подходов к формированию новой системы мирохозяйственных связей.

Для восстановления мировой экономики после финансового кризиса 2008 года все еще требуется немало усилий. И на данный момент это является одной из главных задач Организации Объединенных Наций и ее специализированных учреждений. Возвращение мировой экономики на прежний уровень представляет новую цепь развития с улучшенной работой всех систем регулирования и финансовой структуры.

Свою концепцию по «оживлению» мирового рынка и всей экономической ситуации в целом предложила Программа Организации Объединенных

Наций по окружающей среде (ЮНЕП, англ. – UNEP). В октябре 2008 года ЮНЕП выступила с «Зеленой экономической инициативой». В данном документе предлагается борьба с безработицей в 21 веке и ускорение экономического роста путем переориентирования инвестиций в чистые технологии и «природную» инфраструктуру [2].

По определению ЮНЕП, зеленая экономика – это экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и ее обеднения [1].

ЮНЕП провела исследование, вследствие которого сделала выводы, что традиционное ведение бизнеса уже не приносит прежнюю прибыль и отметила прочную связь между чрезмерной бедностью и разрушением экосистемы. Агентство считает, что в основе проблемы лежит непонимание государствами сложившейся ситуации и неправильное регулирование рынков и их ориентация.

ЮНЕП рассматривает «зеленую» экономику как механизм для получения экологической, социальной, а главное на сегодняшний день – экономической выгоды. Итогом данной программы может стать увеличение рабочих мест, особенно в сфере сельского хозяйства [2].

На сегодняшний день в некоторых странах уже видны результаты внедрения данной программы развития. Например, В Европейском союзе в настоящее время имеется около 15 млн. рабочих мест, прямо или косвенно связанных с защитой биологического разнообразия и с восстановлением природных ресурсов. В Германии программа реконструкции зданий с целью повышения эффективности использования энергии привела к созданию около 300 тысяч рабочих мест в год.

В Бразилии почти три миллиона рабочих мест – около 7% официального числа трудящегося населения страны, заняты в секторах и профессиях, сосредоточенных на снижении негативного воздействия на окружающую среду.

В Соединенных Штатах в производстве экологических товаров и в предоставлении соответствующих услуг заняты также около трех миллионов человек [3].

Наибольший объем «зеленых» инвестиций в рамках экологически ориентированных мероприятий, предусмотренных государственными пакетами действий по восстановлению экономики, приходится на Китай (22300 млн. евро), Японию (12300 млн. евро), Республику Корею (9300 млн. евро), Францию (5700 млн. евро), Данию (700 млн. евро), Бельгию (118,8 млн. евро) [4].

По-нашему мнению, внедрение «зеленой» экономики в Украине может сыграть существенную роль в ее развитии, снизив скорость сокращения невозобновляемых запасов природных ресурсов, оптимизировав процент

безработицы и повысив общий уровень жизни в государстве и тем самым гарантируя рост страны на мировой арене.

Для ООН одним из главных выводов мирового финансового кризиса стало еще большее осознание того, что необходимо четкое распределение обязанностей по осуществлению совместных действий. Целью этого является более своевременная и эффективная реакция международного сообщества на возможные глобальные риски. Таким образом, главная задача – разработка согласованной кредитно-денежной, бюджетно-налоговой и валютно-финансовой политики.

Еще в 2000 году ООН приняла Декларацию тысячелетия, в которой были изложены главные цели в области развития. И после значительного спада экономики данные цели стали более актуальными. В экономической сфере представлены две главные цели: ликвидация крайней нищеты и голода и формирование глобального партнерства в целях развития [3].

Так как ООН является организацией с глобальными масштабами, то каждая ее подструктура и специализированное учреждение имеет свое поле компетенции. Развитием и разработкой мер по улучшению ситуации в финансовой сфере занимается Экономический и социальный совет (ЭКОСОС), а также такие международные организации как Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация.

Для преодоления кризиса Международный валютный фонд предоставлял ресурсы и рекомендации по вопросам политики, а Группа организаций Всемирного банка и другие банки развития, в свою очередь, стремились сохранить важнейшие программы развития, способствовать укреплению частного сектора и оказанию помощи бедным семьям. С начала кризиса международные банки развития выделили на эти цели более 150 млрд. долларов США (две трети этих средств было предоставлено Всемирным банком).

Литература: 1. Галушкина Т.П. Зеленая экономика: секторальная модель развития // Обзор мирового экономического и социального положения. – 2010. – с. 26; 2. Глобальный «зеленый» новый курс [Электронный ресурс]. – <http://www.unep.com.ru>; 3. Выход из мирового финансово-экономического кризиса: Глобальный пакт о рабочих местах. // Доклад Генерального секретаря. – 2011. – с. 13; 4. Ориентиров «зеленой» экономики. – [Электронный ресурс]. – <http://www.un.org>

Проблеми розвитку світового господарства та національних економік

УДК 620.92

Азаренкова О.В., Казакова Н.А.
ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ПОЛИТИКИ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
НА ОСНОВЕ МИРОВОГО ОПЫТА

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Начало XXI века характеризуется глубокими трансформациями представлений общественного мнения о наиболее эффективных и рациональных источниках энергетических ресурсов. Поиск оптимальной конфигурации возможностей при существующих экономических, экологических и социальных ограничениях в энергетической политике является сложной проблемой и вызовом для современной цивилизации, далеко выходит за пределы даже глобального энергетического кризиса 70-х годов прошлого века. В настоящее время в промышленно развитых странах потенциал энергосбережения в отраслях конечного потребления, в рамках существующего технологического уклада, за некоторым исключением, почти исчерпан.

Современная эпоха ознаменовалась ценовыми пиками на мировом рынке энергоресурсов, что заставляет пересматривать структурные пропорции энергетических балансов стран-импортеров энергоресурсов, а следовательно и корректировать энергетическую политику в сторону максимального повышения уровня энергоэффективности, увеличения доли альтернативных энергоресурсов и диверсификации энергоснабжения. Несмотря на широкое внедрение энергоэффективных технологий, развитие мировой экономики сопровождается наращиванием объемов энергопотребления, главным образом, из-за увеличения в структуре мирового энергопотребления доли динамично развивающихся стран (Индия, Китай и др.) [2]. Такая ситуация свидетельствует о том, что и в дальнейшем будет наблюдаться относительно высокий спрос на энергоресурсы и уровень цен на мировом энергетическом рынке.

Украина переживает сложный этап независимого социально-экономического развития, в котором решающую роль играет реальный сектор экономики государства. При этом задекларированная приоритетность полити-

ки энергосбережения длительное время не была подкреплена эффективной формой и механизмами взаимодействия власти, бизнеса и научного потенциала в вопросах внедрения инновационных энергосберегающих технологий.

В этом контексте потенциал энергоэффективности может стать реальным ресурсом преодоления кризисных явлений, стабилизации и дальнейшего роста экономики государства на инновационной основе.

Сокращение энергоемкости ВВП стран мира происходит, главным образом, за счет интенсификации процессов инновационного развития. Важным стимулом этих процессов стала зависимость большинства развитых стран от импорта энергоносителей, а также необходимостью решения проблемы ухудшения экологической ситуации. Вследствие политики энергосбережения энергоемкость ВВП уменьшилась за последние два десятилетия на 18%, в т.ч. в развитых странах – на 21-27% [3]. Повышение энергоэффективности позволило обеспечить до 60-65% экономического роста [7]. Эта тенденция и дальше будет доминировать. Всемирный банк среди важнейших факторов, обуславливающих устойчивость экономических систем стран, называет эластичность спроса промышленных предприятий на энергоносители благодаря внедрению мероприятий по энергосбережению. Анализ показывает, что уменьшение энергоемкости ВВП на 0,1 т у.п./1000 долл. США соответствует увеличению темпов роста ВВП на 0,030-0,035% [8].

Директивой ЕС по энергосбережению установлен индикативный показатель сокращения потребления энергии в 9%. Национальными планами действий по энергоэффективности некоторых стран установлены более высокие значения этого индикатора: Италия – 9,6%, Кипр – 10%, Литва – 11%, Румыния – 13,5%. Ирландия, Нидерланды и Великобритания задекларировали превышение уровня 9%. Обязательность или индикативность задекларированного уровня энергосбережения, как и ответственность за его достижение, возложена на правительства стран [9].

Японская программа энергоэффективности Тор 1000 – это повышение энергоэффективности на 1000 наиболее энергоемких предприятиях, что позволило сэкономить около 100 млн. т н.э. до 2010 года [10]. Четверть энергоресурсов Китая расходуется на производство товаров для экспорта, поэтому к 2015 году планируется достичь смещения структуры ВВП в сторону легких и высокотехнологичных отраслей промышленности. Страны СНГ в настоящее время находятся на различных этапах перехода к новому уровню энергоэффективности [9]. Общим для всех этих стран является высокая энергоемкость, примерно в пять раз превышает соответствующий показатель западноевропейских стран.

Мировой опыт доказывает, что результативная политика энергоэффективности является существенным фактором экономического развития и

повышения конкурентоспособности экономики. По оценкам экспертов, ежегодный объем потерь национальной экономики от неэффективного, по сравнению с европейскими показателями, энергопотребления оценивается на уровне 15-17 млрд. дол. США [10]. Важным интегрирующим выводом для энергетической политики Украины является то, что достижение устойчивого экономического развития при условии реализации энергосберегающей политики может быть обеспечено без существенного увеличения энергопотребления.

Энергетический баланс Украины отмечается значительными структурными и ценовыми диспропорциями. Это существенно ухудшает показатели энергетической безопасности страны. Существующая структура первичного энергопотребления не адекватна существующему энергоресурсному потенциалу государства.

За счет собственной добычи и производства обеспечивается лишь до 60% общего объема потребления топливно – энергетических ресурсов страны [7]. В то же время, страна имеет значительный потенциал увеличения использования собственных энергоресурсов.

Адекватной реакцией на уровень энергоэффективности в Украине должны стать радикальные структурные реформы на основе инновационной модели развития производства по критерию энергоэффективности, реализация программы увеличения в энергетическом балансе доли альтернативных источников энергии, а также технологические изменения на инновационной основе в энергетике и ЖКХ.

Актуальность и целесообразность внедрения энергосберегающих инвестиционных проектов прежде всего в сфере энергетики, промышленности и жилищно-коммунального хозяйства обусловлена чрезвычайно высоким потенциалом этих отраслей для реализации мероприятий по ресурсо- и энергосбережению.

Для минимизации энергоемкости ВВП Украины прежде требуемое смещение структуры промышленного производства в сторону обрабатывающих отраслей промышленности, создание полного цикла продукции и повышение энергоэффективности существующих предприятий. Это предполагает глубокую модернизацию действующих и создание новых производств на основе энергоэффективных промышленных технологий.

Для достижения Украиной мирового уровня энергоемкости ВВП (0,2 кг н.э. на долл. США) в 2050 году необходимо ежегодно уменьшать этот показатель на 2–5 г н.э. на долл. США, что потребует инвестиций в модернизацию в объеме не менее 5–6 млрд. дол. США в год [7].

К определяющим факторам, негативно влияющим на энергоэффективность экономики, можно отнести: доминирование в отраслевой структуре энергоемких производств; изношенность основных фондов предприятий и

соответственно большие сверхнормативные потери энергоносителей; недостаточная оснащенность непроектируемой сферы (в первую очередь жилищного фонда) приборами учета потребленных энергоносителей, проблемы, связанные с привлечением инвестиций и использованием кредитных ресурсов, отсутствие реальных инновационных механизмов в производственной сфере, ликвидация отраслевой науки и механизмов привлечения потенциала академических институтов для выполнения прикладных разработок, отсутствие действия эффективного антимонопольного механизма, который бы предотвращал компенсации нерациональных расходов энерго-ресурсов путем повышения цен на продукцию, недостаточное институциональное обеспечение политики энергоэффективности.

Повышению энергоэффективности основных энергоснабжающих сфер Украины будут способствовать следующие мероприятия, которые успешно используются странами-лидерами в энергосбережении:

1. Предоставление государственных грантов промышленным предприятиям и собственникам зданий на реализацию программ повышения энергоэффективности.

2. Использование инструмента контрактинга для модернизации котельных и теплотрасс. Заключение контрактов на выполнение энергосервисных работ позволит привлечь отечественные и иностранные частные компании к реализации энергоэффективных программ.

3. Существует необходимость в более четком определении законодательных механизмов взаимодействия государства и инвестора. Существует необходимость в закреплении более четкого и прозрачного механизма партнерства, реализацию государственно-частного взаимодействия не только на договорной основе, но и за счет создания совместных предприятий для реализации конкретных проектов.

4. Строительство электростанций, использующих несколько источников альтернативной энергии, что гарантирует стабильность их работы и энергообеспечение населения.

5. Установка налоговых преференций для организаций, которые занимаются разработкой, внедрением и использованием энергосберегающих технологий и энергоэффективных проектов.

6. Разработать механизм энергетического консультирования на предприятиях и бюджетных учреждениях.

Мировой опыт внедрения энергоэффективных технологий и применения финансово-экономических стимулирующих инструментов в других странах, осознание политиком и общественностью роли энергоэффективности, организация результативного взаимодействия между бизнесом, государством на принципах государственно-частного партнерства во внедрении инновационных энергоэффективных технологий свидетельствует о том, что в

Україне існує не тільки необхідність, але й можливість швидкого досягнення світових стандартів енергоефективності.

Формування на цій основі нової державної політики вимагає зміни принципів, форм і методів всієї системи державного управління з метою максимально раціонального використання існуючих ресурсів і можливостей на шляху просування до ресурсозберігаючого і енергоефективного типу соціально-економічного розвитку держави.

Світовий досвід переконливо доводить, що тільки там відбулося швидке досягнення міжнародної конкурентоспроможності держави, де в центрі державної політики з'явилася енергоефективність.

Література: 1. Адаптація законодавства до вимог ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://eneco.com.ua/library/5/24>; 2. Безугловодородна модернізація Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=201; 3. Єрмілов С. Міжнародний інвестиційний саміт з питань енергоефективності, м. Донецьк, вересень 2012; 4. Міжнародний освітній проєкт SPARE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.spb.org.ru/SPARE/ukraine/index.html>; 5. Методи забезпечення енергетичної ефективності житлових і громадських будівель в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=258; 6. Політика енергозбереження Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://expert.ru/ural/2010/27/koler/>; 7. Рейтинг енергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.energy-index.com.ua/uk/ratings/2011/regions/>; 8. Енергоефективна Швеція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.esco-ecosys.narod.ru/journal/journal121.htm>; 9. Energy Efficiency Profile: Norway [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.odyssee-indicators.org/publications/country_profiles_PDF/nor.pdf; 10. Innovations in National Energy Efficiency Strategies and Action Plans. Working paper. The International Energy Agency, in association with the European Commission and the European Energy Network. OECD/IEA, 2012; 11. Ukraine Economic Update. – World Bank. – 2010. – November.

УДК 339.91 (061.1ЄС)

Басов Д.В.

УЧАСТЬ КРАЇН У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ (НА ПРИКЛАДІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ)

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.

Участь країни в міжнародному поділі праці (МПП) є однією з форм реалізації зовнішньоекономічних зв'язків. Міжнародний поділ праці значно впливає на розвиток національних економік: створюються галузі міжнародної спеціалізації, які крім задоволення потреб свого населення значну час-

тину виробленої продукції відправляють на світовий ринок; поряд з цими галузями виникають підрозділи економіки, які працюють на задоволення їх виробничих потреб.

При визначенні рівня участі країни в міжнародному поділі праці необхідно також уточнити питання про те, що слід розуміти під розвитком цього економічного процесу. Деякі автори пропонують виділити в розвитку міжнародного поділу праці два аспекти – розширення і поглиблення [1,2].

Одним з корінних методологічних питань вимірювання розвитку МПП є вибір показника для реалізації цієї мети. Зокрема Н. Мироненко [2], пропонує використовувати експортну, імпортну та зовнішньоторговельну квоти, питому вагу країни в міжнародній торгівлі по окремих товарах, зовнішньоторговельний оборот на душу населення і деякі інші.

Для характеристики різних аспектів участі країни в міжнародному поділі праці необхідно насамперед знати обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) країни. Величина ВВП є вихідним параметром при проведенні аналізу багатьох особливостей стану міжнародного поділу праці, так як вона характеризує одну з важливих його сторін – зосередження зусиль окремих країн на виробництві частини валового світового (або регіонального) продукту. Саме питома вага країни в загальному виробництві країн економічного співтовариства визначає місце її економіки в системі міжнародного виробництва.

Однак, щоб достатньо обґрунтовано судити про ступінь залучення ресурсів країни в процес міжнародного поділу праці, необхідно поряд з концентрацією виробництва використовувати і відомості про розвиток зовнішньої торгівлі між цією країною та іншими учасниками МПП.

Безпосередньо дані про стан зовнішньої торгівлі показують, що валовий внутрішній продукт в окремих країнах витрачається не тільки для задоволення внутрішніх потреб, але і йде на продаж на світовому ринку.

На нашу думку, крім показників, що характеризують ступінь залучення ресурсів у систему МПП, існує група інших показників, вивчення яких допомагає простежити розвиток окремих аспектів цього процесу, наприклад, встановити місце якого-небудь міжнародного регіону у всій системі зовнішньоекономічних зв'язків окремої країни.

Одним з показників, що характеризують місце регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремої країни, може слугувати частка її експорту в певний міжнародний регіон у загальному товарообігу регіону.

Європейський союз виступає провідним експортером продукції машинобудування, хімічної промисловості [3]. На нього припадає 20-23% світового експорту цих груп товарів.

Однак, слід зазначити, що починаючи з 90-х рр. з'явилась тенденція поступового ослаблення позицій в експорті найбільш прогресивних та перспек-

ктивних виробів. Зокрема частка високотехнологічних товарів в експорті продукції обробної промисловості в треті країни становить 15%, а у США та Японії – 33% і 26% відповідно [3]. Відбувається звуження експортної спеціалізації країн регіону в обробній промисловості. До групи високоспеціалізованих галузей (коефіцієнт експортної спеціалізації понад 1,3) входить тільки виробництво текстильного, шкіряного та харчового обладнання [3].

Ситуація з експортом країнами ЄС сільськогосподарської продукції більш позитивна і складає на сьогодні 13% від загальносвітового експорту, поступаючись США [3]. Частка в експорті зернових в період з 2000 р. до теперешнього часу піднялась до 8% [4].

До групи галузей з недостатньо вираженою експортною спеціалізацією (коефіцієнт нижче 0,9) відносяться виробництва наукомістких товарів: електронного обладнання, телекомунікаційного обладнання і засобів зв'язку, електронного обладнання. Саме в цій групі відбулося зниження рівня міжнародної спеціалізації країн-членів ЄС [4].

Відносно послаблення ЄС в міжнародному поділі праці на нашу думку пов'язано з відставанням у цінній конкуренції, в наукоємності товарів. Погодинна оплата в 80-ті роки росла в середньому на 8% в рік, в 90-ті – на 3,8%. В результаті вартість праці в Європі вище, ніж у США, Японії та значно вище ніж у країнах Південно-Східної Азії [4]. Країни Євросоюзу відстають за рівнем продуктивності праці від США і Японії (в обробній промисловості). Це поступово призводить до відставання країн ЄС в показниках вартості праці в одиниці продукції.

Проведення розрахунків на основі [3] дало змогу визначити частки експорту кожної з країн-членів ЄС у загальному валовому товарообігу Європейського союзу в період з 2007 по 2011 рр. Експортні частки країн-членів ЄС в 2011 р. представлені на рис. 1.

Значення цього показника полягає в тому, що він розкриває місце ЄС в загальній системі зовнішньоекономічних зв'язків даної країни.

Як видно, найбільшу експортну частку в ЄС має Німеччина (11,93%) яка і є лідером за цим показником. Також вагомую роль в товарообігу ЄС грає Велика Британія, Франція, Нідерланди та Італія (4,18–5,21%). Досить значні частки мають Іспанія та Бельгія (2,86–2,95%).

Майже не впливають (з часткою нижче за 1%) на загальний товарообіг ЄС експортні частки 14 країн регіонального утворювання.

Важливим показником, що використовується для характеристики місця країни у міжнародному поділі праці, є коефіцієнт зміни величини експорту окремої країни в даний регіон. Цей коефіцієнт дає уявлення про швидкість розвитку взаємного економічного співробітництва країни з групою країн. На підставі цього показника можна судити про те, як змінюється місце даного регіону в системі міжнародного поділу праці регіонального угруповання.

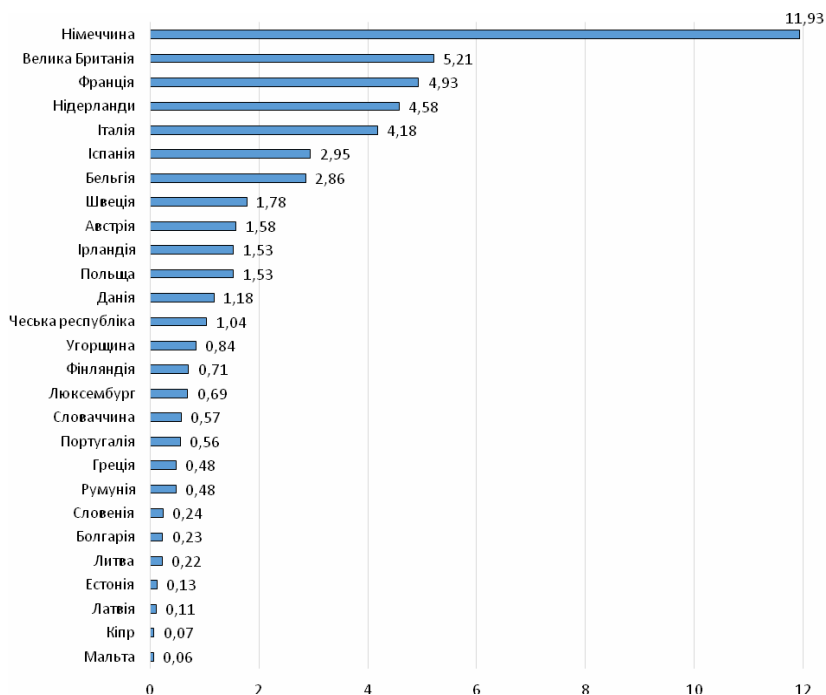


Рис. 1. Експортна частка країн-членів ЄС у загальному товарообігу регіону
(розраховано автором)

Таблиця 1

Групування країн за коефіцієнтом зміни експортної частки в ЄС

Зростання частки	Відсутність суттєвих змін	Зниження частки
Бельгія	Естонія	Франція
Болгарія	Ірландія	Греція
Чехія	Данія	Італія
Німеччина	Кіпр	Австрія
Іспанія	Латвія	Фінляндія
Литва	Люксембург	Велика Британія
Нідерланди	Угорщина	
Польща	Мальта	
Румунія	Португалія	
Словаччина	Словенія	
	Швеція	

Джерело: розраховано автором

Результати проведених за даними 2007-2011 рр. розрахунків наведено в таблиці 2, в якій країни-члени ЄС було угруповано за коефіцієнтом зміни експортної частки країни в ЄС (табл. 1).

За результатами дослідження можемо відмітити, що найбільш експортним виробництвом в ЄС є виробництво Німеччини, друге та третє місця займає Велика Британія та Франція. Скорочення експортної частки цих країн свідчить про наявність проблемних питань всередині регіону, що може призвести до поступового скорочення експортної спеціалізації Європейського Союзу. Позитивним моментом є незначне, але підвищення частки в експорті ЄС країн, що приєдналися до регіонального утворення під час його останнього розширення у 2004 р. – Болгарія, Чехія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина. Збереження тенденції росту допоможе дещо нівелювати негативний ефект від падіння експорту та зберегти експортну спеціалізацію регіонального угруповання в цілому.

Література: 1. Козырская И.Е. *Международное разделение труда и интеграция национальных экономик* [Текст]: монография / И.Е. Козырская. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. – 231 с.; 2. Мироненко Н.С. *Введение в географию мирового хозяйства: Международное разделение труда* [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов / Н.С. Мироненко. М.: Аспект Пресс, 2006. – 239 с.; 3. *Статистичний портал ЄС* [Електронний ресурс]; 4. *Статистичний інтернет-портал* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com>.



УДК 339.9

Воронянська Я.В.
ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ШОС

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.

Шанхайська організація співробітництва (ШОС) є прикладом успішної регіональної організації країн, що розвиваються. Перспективи співробітництва України з ШОС можуть вплинути на її сталий економічний розвиток у довгостроковій перспективі. Члени нової міжнародної організації поступово перейшли від вирішення прикордонних проблем до спільного розгляду широкого кола проблем безпеки, економічного і культурного співробітництва. В даний час ШОС виступає дієвим інструментом регіональної економічної інтеграції та кооперації в центральноазіатському регіоні.

Шанхайська організація співробітництва є інтеграційним об'єднанням нового типу. Залучення в інтеграційні процеси Китаю та низки азіатських країн-спостерігачів, таких як Індія, Іран, Пакистан, Монголія, Афганістан,

дає передумови для вироблення більш ефективного рівня економічної взаємодії на пострадянському просторі. Це зумовлено тим, що вищезгадані країни розвиваються швидкими темпами і в перспективі можуть стати лідерами на світовому ринку. Сучасний поділ світу на «центр» та «периферію», де розвинені країни диктують умови економічної взаємодії, виходячи з власних інтересів, не створює для пострадянських країн, в тому числі й України, сприятливих умов для економічного розвитку. На противагу цьому в рамках ШОС країни-члени є рівноправними учасниками, а всі питання вирішуються шляхом консенсусу [1, с. 53].

З точки зору економічної потужності ШОС поступається за номінальним ВВП лише лідеру світової економіки США: 9421,8 млрд. дол. проти 14990 млрд. дол., випереджаючи Японію (5867 млрд.), Німеччину (3601 млрд.), Францію (2773 млрд.) і Великобританію (2445 млрд.) (табл. 1) [2].

Країни-члени ШОС значною мірою відрізняються одна від іншої за основними показниками. Наприклад, тільки на Китай і Російську Федерацію припадає 98% населення і 97% сумарного ВВП інтеграційного об'єднання [2]. Але ж високою динамікою зростання характеризується взаємний товарообіг між всіма країнами-членами ШОС. При цьому, позитивний зовнішньоторговельний баланс мають Китай, Росія, Казахстан та Узбекистан, а у Таджикистані та Киргизії зберігається негативне зовнішньоторговельне сальдо [1, с. 71].

Таблиця 1.

Основні параметри економічного потенціалу ШОС, 2011 р.

Країна	Площа, тис. км ²	Номінальний ВВП, млрд дол.	Чисельність населення, млн чол.
Росія	17093	1858	141,9
Китай	9597	7318	1344
Казахстан	2725	188	16,56
Киргизія	200	5,9	5,5
Узбекистан	449	45,36	29,34
Таджикистан	143	6,52	6,9
Усього ШОС	30207	9421,78	1544,2

Таблицю складено за матеріалами [2].

В умовах розвитку ШОС як регіональної організації економічної співпраці є багато специфічних рис, які не спостерігаються в інших міждержавних економічних об'єднаннях, що діють за моделлю зони вільної торгівлі чи митного союзу. Так, особливостями регіону є його значна протяжність, що має геополітичне і гео економічне значення. Ще одна характерна риса економічного простору ШОС полягає в тому, що країни-учасниці значно різняться за рівнем соціально-економічного розвитку.

Між державами-членами ШОС стосовно цілей колективної економічної кооперації існують певні суперечності. В організацію входять різні за своїми економічними параметрами країни. Однак, до теперішнього часу факт їх несиметричного партнерства не був перешкодою на шляху розвитку ШОС [1, с. 40].

Україна виявляє інтерес до діяльності ШОС з часу обрання президентом В. Януковича. У 2010 році при Кабінеті Міністрів було створено Міжвідомчу робочу групу з питань співробітництва України з ШОС.

Зацікавленість України в участі в ШОС обумовлена переважно економічними факторами, в тому числі можливістю отримання кредитів, спільною участю в різних економічних програмах і будівельних проектах ШОС. У найближчій перспективі співробітництва України з ШОС пріоритетними завданнями є отримання статусу партнера з діалогу, а далі – спостерігача.

Головною складовою співробітництва України з ШОС є розвиток економічної співпраці. Так, за даними 2011 року частка держав-членів ШОС у загальному обсязі експорту з України склала 37%, а імпорту – 44% [3].

В цілому торговий оборот України з країнами членами ШОС має тенденцію до збільшення. Так, у 2011 році торговий оборот України з Росією, Китаєм, Таджикистаном, Киргизстаном, Узбекистаном та Казахстаном збільшився у 5 разів, порівняно з 2001 роком, та склав 69045,5 млн дол. Згідно побудованого тренду можна зробити висновок, що торговий оборот між Україною та країнами-членами ШОС і далі буде зростати, що створює основу для майбутнього економічного співробітництва України з ШОС (рис. 1).

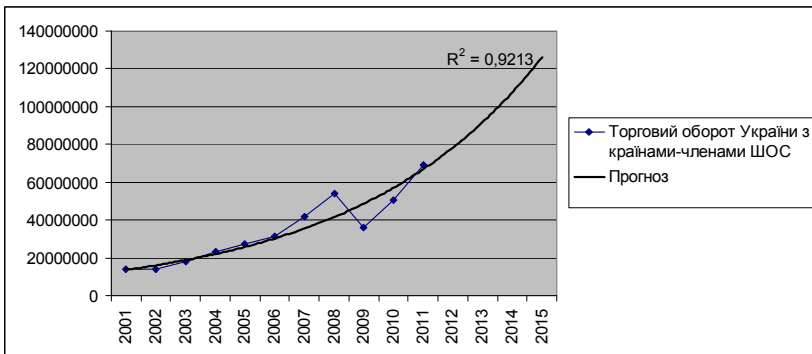


Рис. 1. Динаміка торгового обороту України з країнами-членами ШОС за 2001-2011 рр., тис. дол [3]

На нашу думку, пріоритетними напрямками співпраці України з ШОС в економічній сфері повинні виступати проекти, спрямовані на реалізацію транзитного потенціалу України, будівництво залізничних та автомобільних доріг, логістичної та прикордонної інфраструктури. Одним із мотивів збли-

ження України з ШОС є також зацікавленість у енергоресурсах країн Центральної Азії. Отже, найбільш привабливими сферами інтересів України у співпраці з ШОС є розвиток торгово-економічних відносин, підтримка окремих проектів, особливо у сфері енергетики та транспорту, посилення співпраці з неурядовими структурами ШОС, передусім Ділової ради ШОС [4].

Активній співпраці України з ШОС сприяє геополітичний чинник, який полягає у багатовекторності України у сфері політики та економіки, географічне положення України як транзитної держави між Європою та Азією. За умови зростання ролі азіатських країн у світовій економіці та з урахуванням енергетичних і природних ресурсів регіону, Україні вигідно розвивати торгові та інвестиційні зв'язки з членами ШОС та її партнерами. Співпраця з організацією допоможе розширити можливості України щодо диверсифікації ринків енергоносіїв, розвитку транспортного і телекомунікаційного співробітництва, а тривалі двосторонні економічні відносини з країнами ШОС дозволять Україні перейти від торгової до індустріально-інноваційної співпраці [5, с.39].

Таким чином, інтеграція України з країнами центральноазіатського регіону має важливе значення у зовнішньоекономічній політиці України. Важливість розвитку економічного співробітництва з державами-членами ШОС визначається їх роллю «локомотива» світової економіки, однієї з рушійних сил глобального розвитку. За оцінками експертів, для більшості держав-членів та спостерігачів ШОС в майбутньому прогнозується стрімкий економічний розвиток та посилення політичного впливу в глобальному вимірі.

Література: 1. Быков А.И. Экономическое сотрудничество в рамках ШОС: основные проблемы и перспективы развития / А.И. Быков. – М.: Флинта, 2011. – 230 с.; 2. World development indicators 2011, The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>; 3. Статистика зовнішньоекономічної діяльності України, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 4. Гусев Л. Перспективы развития сотрудничества Украины с Шанхайской Организацией Сотрудничества / Л. Гусев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mgimo.ru/news/experts/document181803.phtml>; 5. Гончарук А.З. Пріоритети політики України щодо політики Азії: аналітична доповідь / А.З. Гончарук, А.М. Кобзаренко, О.К. Микал. – К.: НІСД, 2011. – 63 с.



Гаджиева С.Ф.
МІСЦЕ АЗЕРБАЙДЖАНУ В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ
СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.г.н., доц. Ханова О.В.

Країни світу між собою поєднують різні відносини: політичні, економічні, культурні. Ці відносини сприяють їх співробітництву у багатьох галузях, таких як: техніка, наука, освіта, екологія, міжнародні конференції та ін. Однією з форм міжнародних відносин є міжнародні економічні відносини (МЕВ), які опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин.

Міжнародні економічні відносини є системою економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів, що вийшли за рамки національних границь. У процесі розвитку системи МЕВ, відбувається поширення та поглиблення економічних відносин між країнами; групами країн; підприємствами і організаціями, які знаходяться в різних державах. Економічні відносини стали міжнародними завдяки виникненню світового господарства, появи взаємозалежності між національними економіками.

Азербайджан майже на протязі 70 років розвивався як частина економіки ЄСРС і навіть після розпаду орієнтується, головним чином, саме на ринок СНД.

В експорті України, він завжди займав провідне місце (у 2012 р. зайняв 5-е місце \$ 708,322 млн.), що склало 1,04% від загального експорту України. Але під час економічної кризи 2008-2009 рр. (у порівняння з іншими країнами пострадянського простору), Азербайджан продемонстрував високі темпи економічного зростання та зміцнив економічні зв'язки з країнами заходу. Хоча це й було пов'язано з великим і зростаючим експортом нафти, але деякі не-експортні сектори також показали двозначне зростання, у тому числі будівництво, банківська справа та нерухомість [1].

Незважаючи на сповільнення економічного зростання в 2011 р. (табл. 1), в 2012 р. реальне зростання ВВП досягло майже 4%.

Відносно експорту товарів, 90% від всього обсягу займає експорт нафти та газу, лише 10% – машини, бавовна, продукти харчування. Це свідчить про відсутність диференціації експорту та залежність економіки країни від загальносвітових цін на нафту. Основними експортними партнерами країни є Італія 32,6%, Франція 13,3%, США 7,6%, Німеччина 6,3%, Індонезія 5,4%, Чехії 5,3% (2011 р.) [2].

У імпорті товарів провідні позиції займає машини та устаткування, нафтопродукти, продовольство, метали, хімікати. Основними імпортними

партнерами країни є Туреччина 18,1%, Росія 15,4%, Китай 7,8%, Німеччина 7,2%, Велика Британія 6,1%, Україна 4,6%, Італія 4,2% (2011 р.) [2].

Таблиця 1

Основні економічні показники Азербайджану

Економічні показники	2011 рік	2012 рік
ВВП за паритетом купівельної спроможності	\$ 94570 млн.	\$ 98160 млн.
ВВП – реальний темп зростання	0,1%	3,8%
ВВП – на душу населення	\$10400	\$10700
Експорт	\$ 34490 млн.	\$ 30580 млн.
Імпорт	\$ 10170 млн.	\$ 10780 млн.
Сальдо	\$ 24320 млн.	\$ 19800 млн.

Складено автором за [1].

Дана ситуація властива багатьом країнам, що розвиваються. Вони продовжують залишатися джерелом сировини і ринком збуту промислових товарів розвинених держав. Однак, незважаючи на величезне значення нафтового сектора в економіці країни, в даний час його частка в національному валовому внутрішньому продукті не перевищує 18-19%, 40% в структурі ВВП припадає на частку таких галузей, як машинобудування, чорна та кольорова металургія, хімічна і нафтохімічна промисловість, легка і харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів і сільське господарство (останнє становить 5,7%). Сектор послуг у структурі ВВП займає 34,7% [1, 2].

Загальний обсяг валових інвестицій Азербайджану в 2012 р. склав 17,2% від ВВП. Іноземні інвестиції в основному стимулювали розвиток нафтогазового сектора (що домінував до 2007 р.), а внутрішні – зростання несилових галузей (збільшення частки яких спостерігається в останні кілька років). При цьому масштабне зростання державних витрат (2005-2012 рр.) в основному відбувалося за рахунок збільшення інвестицій в інфраструктуру (електроенергетика, водопостачання, транспортна система) [2].

На сучасному етапі глобальний економічний спад представляє деякі загрози для економіки Азербайджану, оскільки ціни на нафту залишаються нестабільними. Експорт нафти здійснюється трубопроводом Баку-Тбілісі-Джейхан. Природний газ з родовищ Азербайджану – єдиний, що постачається геополітично важливий трубопровід «Південний потік» і спрямований на підвищення енергетичної безпеки Європи.

Слід відзначити, що Азербайджан домігся лише обмеженого прогресу у введенні ринкових економічних реформ. Одним з значних бар'єрів, що заважає економічному зростанню і сприяє економічній неефективності є поширена корупція як у приватному так і у державному секторах.

Серед інших перешкод, що заважають економічному прогресу Азербайджану, є необхідність активізації іноземних інвестицій в неенергетичні

сектора; конфлікт із Вірменією через Нагірний Карабах (який був втрачений Азербайджаном у 1988 році).

Торговельні відносини з Росією, Україною та іншими країнами СНД поступово скорочуються, оскільки більш пріоритетним та перспективним визначено торговельні відносини з Туреччиною та країнами ЄС.

В цілому слід зазначити, що довгострокові перспективи економічного зростання Азербайджану залежать не стільки від світових цін на нафту та розташування нових нафто-і газопроводів у регіоні, а й від зацікавленості країни у стимулювання зайнятості в неенергетичних секторах економіки.

Література: 1. *The World Factbook – Azerbaijan [Електронний ресурс]* // Центральне Розвідувальне Управління. Офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>; 2. *The statistical yearbook – Labour Market [Електронний ресурс]* // Державний комітет по статистиці Азербайджанської Республіки. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: <http://www.stat.gov.az/source/labour/indexen.php>.

УДК 711.454

Галайда О.Е.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАВИТАЦИОННОГО ПОДХОДА
ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПОСТРОЙКИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

Любой вид экономической деятельности сопровождается планированием, прогнозированием или моделированием. Большой вклад в экономическое моделирование внесла теория гравитации, которая применяется для описания и прогноза различных социальных и экономических взаимодействий между районами города или населёнными пунктами, а также широкий спектр иных экономических показателей, базируясь на расстоянии между объектами исследования.

Допустим, что общий объем перемещения товаров между двумя центрами пропорционален объемам потребления их населения и обратно пропорционален квадрату расстояния между ними, то по аналогии к закону Ньютона степень взаимодействия между этими центрами можно выразить в виде уравнения:

$$M_{ij} = \frac{P_i \cdot P_j}{d_{ij}^2},$$

где M_{ij} – взаимодействие между i -м и j -м центрами; P_i и P_j – меры массы (людность) центров; d_{ij} – расстояние между этими центрами [2].

Теория гравитации незаменима при размещении новой производственной базы, требующей образования прилегающего населённого пункта.

Задача оптимального размещения жилищных районов, предприятий, являющихся градообразующими, а также распределение сферы обслуживания, включая автозаправочные станции, оптовые и розничные торговые точки, станции метро, автобусные и троллейбусные остановки, напрямую связана с задачей определения грузопотоков и пассажиропотоков в городе или регионе. Таким образом, задача определения грузопотоков и пассажиропотоков является отправной точкой для решения ряда проблем городской и региональной логистики, а также задач, стоящих перед торговым бизнесом.

Город, а тем более регион, представляет собой сложную многоэлементную и неоднородную динамическую систему. Такие сложные системы, как городские и региональные транспортно-логистические системы, характеризуются существенной разнородностью и неполнотой информации о протекающих в них процессах и движении материальных потоков. Существуют и объективные трудности в получении статистической информации о грузопотоках в регионе.

В частности, если получение информации о перевозках таможенных и нетаможенных грузов авиационным, железнодорожным, морским и, отчасти, речным транспортом, а также таможенных грузов автомобильным транспортом, представляется возможным, то получение информации о перевозках нетаможенных грузов автотранспортом представляется весьма затруднительным. В связи с такой неполнотой информации одним из возможных методов определения грузопотоков является так называемый гравитационный метод, основанный на принципе максимизации энтропии.

В городских и региональных транспортно-логистических системах взаимодействия имеют стохастический характер. Эти взаимодействия настолько разнообразны и непостоянны, что часто не удается выделить причинно-следственные связи между элементами, т. е. представить систему с одним входом и выходом. С другой стороны, внешние проявления этих взаимодействий можно наблюдать и оценивать при помощи группы показателей состояния городской или региональной системы, т. е. состояние таких систем определяется детерминированными характеристиками. Таким образом, город и регион можно рассматривать как систему экономического обмена, в котором можно выделить два существенно отличающихся друг от друга уровня: стохастических межэлементных взаимодействий (микросистемный уровень) и детерминированных характеристик поведения системы в целом (макросистемный уровень). Это дает основание использовать макросистемную модель для исследования процессов в системах экономического обмена.

Основное внимание при анализе систем экономического обмена уделяется вопросам равновесия. Закономерности, присущие равновесным состоя-

ниям в системах экономического обмена, во многом обнаруживают аналогию с теми, которые имеют место в физических системах. Под равновесием понимается такое состояние системы, при котором функция полезности системы достигает максимума.

Функция полезности является обобщенной характеристикой системы экономического обмена. Проводя аналогию с физическими системами, в системе экономического обмена в качестве функции полезности может быть принята энтропия, характеризующая распределение вероятностей состояний системы.

Метод максимизации энтропии, в сущности, приписывает равные вероятности всем состояниям сложной системы, которые не исключаются априорной информацией. Исходной моделью является гравитационная модель, которая выражается следующей зависимостью:

$$G_{i,j} = \mu \frac{S_i \cdot P_j}{C_{i,j}^2},$$

где $G_{i,j}$ – грузопоток товара из региона i в регион j , S_i – объемы производства данного товара в регионе i ; P_j – объемы потребления данного товара в регионе j ; $C_{i,j}$ – затраты на транспортировку товара из региона i в регион j ; μ – коэффициент [1].

Информация о потреблении и производстве того или иного товара может быть получена в органах статистики. Потребление, например, продуктов питания и товаров народного потребления также может быть оценено на основе данных о численности населения и среднемесячных норм потребления с учетом показателей прожиточного уровня в регионе.

В рассматриваемой модели на величины S_j и P_j накладываются ограничения:

$$\sum_j G_{i,j} = S_i \text{ и } \sum_i G_{i,j} = P_j.$$

Данные ограничения означают, что суммы по строкам и столбцам матрицы грузопотоков должны совпадать с объемом грузопотоков, исходящих из каждой зоны, и с грузопотоком, входящим в каждую зону. Для удовлетворения этих ограничений необходимо ввести наборы констант A_i и B_j , связанные соответственно с зонами исходящих и входящих грузопотоков. Эти константы называются балансирующими множителями. С учетом балансирующих множителей гравитационная модель принимает вид:

$$G_{i,j} = \frac{A_i \cdot B_j \cdot S_i \cdot P_j}{C_{i,j}^2},$$

где $A_i = (\sum_j B_j \cdot P_j \cdot C_{i,j})^{-1}$ и $B_j = (\sum_i A_i \cdot S_i \cdot C_{i,j})^{-1}$ [1].

Литература: 1. Власов М.П. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 409 с.; 2. Голиков А.П.



УДК 339.976.2

Грицак Ю.П., Лаурінайчуте Я.А. ДЕЯКІ ВІДМІННОСТІ МІЖНАРОДНОЇ І ВНУТРІШНЬОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПО РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Із 2004 року Всесвітній економічний форум (ВЕФ) веде розрахунок Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) по країнах світу. ІГК був розроблений для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій та довгостроковій перспективі, з огляду на поточний рівень розвитку та з усвідомленням того факту, що конкурентоспроможність – «це набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни».

ІГК став головним індексом ВЕФ для вимірювання національної конкурентоспроможності, його можна використовувати для проведення порівняльного аналізу країн-сусідів та визначення загального місця, яке посідає кожна з країн світу у глобальному рейтингу.

Індекс конкурентоспроможності регіону чи країни визначається як середнє значення великої кількості різних складників, кожний з яких відображає один з аспектів конкурентоспроможності. Ці складники (індикатори) згруповано у 12 складових конкурентоспроможності:

Базові вимоги	Підсилювачі ефективності	Фактори розвитку та інноваційного потенціалу
1. Інституції	5. Вища освіта та професійна підготовка	11. Рівень розвитку бізнесу
2. Інфраструктура	6. Ефективність ринку товарів	12. Інновації
3. Макроекономічне середовище	7. Ефективність ринку праці	
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	8. Рівень розвитку фінансового ринку	
	9. Технологічна готовність	
	10. Розмір ринку	

Аналіз цих 12-и складових надає можливість провести аналіз сильних та слабких сторін конкурентоспроможності країн і регіонів та формує основу для майбутнього вибору економічної політики.

Різні фактори конкурентоспроможності впливають на країни (регіони) неоднаково, в залежності від рівня і стадії їх соціально-економічного розвитку. На першій стадії економічне зростання залежить від базових факторів,

а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами).

У міру зростання заробітних плат та подальшого економічного розвитку, країни переходять до наступної стадії, де економічне зростання залежить від ефективності. На цій стадії необхідно впроваджувати більш ефективні виробничі процеси, покращувати якість продукції.

Нарешті, коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, якщо компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (12-а складова), виробляючи нові й різноманітні товари.

П'ять років тому фонд «Ефективне управління», що фінансується Р.Л. Ахметовим, спільно з Всесвітнім економічним форумом і за його методологією почав дослідження конкурентоспроможності регіонів України. Останнє четверте видання Звіту про конкурентоспроможність регіонів України 2011 року містить оцінку вже усіх областей.

За оцінкою ВЕФ Україна знаходиться у стадії розвитку «орієнтація на ефективність». На цій стадії 50% успіху забезпечують чинники, що підсилюють ефективність, 40% дають базові умови та 10% – інновації.

Тобто, на теперішній час конкурентоспроможність як України у цілому, так і регіонів окремо залежить головним чином від орієнтації на ефективність. Тому територіальна (регіональна) диференціація цих факторів, що посилюють ефективність економіки, постала ціллю даної статті.

Ефективність економіки країни (регіону) підсилюють 6 чинників, що мають однакову вагу, – вища освіта, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність і розмір ринку.

Перший чинник – вища освіта і професійна підготовка – оцінюється по 8 індикаторах, з яких, на наш погляд, основними є обхват вищою освітою і доступність дослідницьких і освітніх послуг.

Обхват вищою освітою забезпечує підготовку молоді з найвищою кваліфікацією, здатною самостійно поставити і вирішити виробничу задачу – тобто майбутніх підприємницьких кадрів. По областях України бачимо, що обхват навчанням молоді студентського віку коливається від 29% в Закарпатті, 42% в Криму та Кіровоградщині до 100% в Харківщині; середньоукраїнський показник – 61%.

За доступністю дослідницьких і освітніх послуг коливання по областях значно менше – від 3,96 (Чернігівська область) до 4,91 (Донецька область) при середньоукраїнському 4,48. Звертає увагу те, що в Закарпатській області індикатор доступності освітніх послуг в 2 рази вищий, ніж індикатор об-

хвату вищою освітою. Тобто, закарпатська молодь не сильно прагне до навчання у вузі. Якість освіти найгірша в Херсонській, Кіровоградській і Луганській областях (3,08–,41), а якнайкраща – у Волинській, Рівненській, Сумській і Харківській областях (4,22–,33).

Чинник «ефективність ринку товарів» оцінюється по 16 індикаторах. Цікаво, що при його оцінці в Україні через відсутність даних не враховано найважливіші індикатори – податкова ставка, кількість процедур і час, необхідні для відкриття бізнесу, торгові бар'єри і митні тарифи, хоча по зарубіжних країнах вони є. Серед врахованих індикаторів найбільші коливання спостерігаються по інтенсивності конкуренції на внутрішньому ринку (від 3,70 в Чернігівській до 4,75 в Київській з Києвом і Одеській областях) і по ступеню монополізації ринку (від 3,24 в Херсонській області до 4,21 в Тернопільській і 4,50 у Вінницькій областях). Найнижча ефективність антимонopolної політики є в Києві (2,35) і в Криму (2,50), найбільш висока у Волинській області (3,65). Виходить, що максимальне засилля олігархів є в столиці і курортній зоні.

Чинник «ефективність ринку праці» оцінюється по 9 індикаторах, з яких найбільшу вагу мають ставка на професійне управління і вплив оподаткування. Найвищий професіоналізм керівників наголошується в Дніпропетровській (4,54), Київській (4,53) та Чернівецькій областях (4,53). Найнижчу оцінку професіоналізм керівників отримав в Закарпатській і Тернопільській областях (3,90; тут мінімальна частка осіб з вищою освітою) і, як не дивно, місто Севастополь (3,95), в якому серед керівників переважають колишні військові. Оподаткування надає мінімальний вплив на ринок праці в Одеській області (2,65), а максимальний – у Вінницькій і Кіровоградській областях (3,59–3,70).

В оцінці рівня розвитку фінансового ринку з восьми необхідних індикаторів пропущено найважливіший – це надійність юридичних прав. Чомусь це збігається з «пропусками» в оцінці ефективності ринку товарів (див. вище), тобто пропущено ті індикатори, що складають «кредо» бюрократії та корупції. Серед врахованих індикаторів найнижчу оцінку (1,96 бали, з коливанням від 1,63 до 2,29) отримала доступність венчурного капіталу, що підкреслює низьку інноваційного української економіки. Низько оцінюється і легкість отримання позичок – всього 2,18 бали при мінімумі 1,63 в Вінницькій області, 1,99 в Києві (тобто нижче середнього) і максимумі 2,77 в Івано-Франківській області. При цьому надійність банків оцінюється в 2 рази краще – 4,46 з коливанням від 3,90 (Закарпаття) до 4,77 (Луганська область) і 4,83 (Севастополь).

Чинник технологічної готовності оцінюється по 9 індикаторах. З них найважливішим, на нашу думку, є прямі іноземні інвестиції і передача технологій. Його середня величина для України дорівнює 2,72 з коливан-

ням від 1,93–2,04 (Херсон, Кіровоград) до 3,21–3,36 (Донецьк, Київ). При цьому доступність нових технологій оцінюється вище – в середньому 3,47 бали, при мінімумі в Чернігівській області (2,71) та в Криму (2,80).

Також звертає увагу дуже різка територіальна диференціація за кількістю інтернет-користувачів – від 6,21 на 100 жителів (Закарпаття) до 39,9 (Одеса) і 130,79 (Київ), що в цілому пропорційно рівню утворення населення. Користування Інтернетом – це вельми якісне свідoctво про здатність населення вивчити програму, тобто уміння перенавчитися та схильність до новаторства.

Складова «рівень розвитку бізнесу» розраховується по 10 індикаторах, з яких найважливішим є природа конкурентних переваг. Вона оцінено в середньому по Україні всього в 3,24 балу при мінімумі 2,71 бали (Закарпаття) і 2,74 (Чернігівщина) і максимумі в Криму (3,74) і Миколаївщині (3,79).

Складова «інновації» оцінено для України найменшої величиною – 2,91 бали. Вона розраховується по 8 індикаторах, з яких найважливішими слід вважати державні закупівлі високотехнологічної продукції і витрати компаній на наукові дослідження. Держзакупівлі високотехнологічної продукції варіюють від 2,29 бали (Чернігів) до 3,63 (Миколаїв) і 3,50 (Одеса). Цей показник для Харківської області лише на 5% вище, а в Києві – на 20% нижче середнього по країні.

В цілому субіндекс конкурентоспроможності «підсилювачі ефективності» дорівнює 3,62 бали з коливанням від 3,29 (Херсонська область) до 4,06 (Київська область з Києвом) або 4,50 у місті Києві (без області. Тобто розбіжність між регіонами за цим фактором невелика – лише $\pm 10\%$.

Література: 1-5. *Звіт про конкурентоспроможність регіонів України: 2008, 2009, 2010, 2011, 2012* / Фонд «Ефективне управління» [Електронний ресурс] – www.feg.org.ua/; 6–10. *The Global Competitiveness Report: 2008, 2009, 2010, 2011, 2012* / World Economic Forum [Електронний ресурс] – www.weforum.org

УДК 339.924

Дурдас К.Г.
ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ
НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В ЄС

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Кривуц Ю.М.

Характерною рисою сучасного світового розвитку країн є активізація інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема. При цьому, навіть, ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчувають на собі їх певний вплив. Після останнього розширення ЄС Україна стала безпосереднім сусідом Євросоюзу. Це відкриває нові можливості для погли-

блення співпраці між нашою країною та ЄС. Метою статі є проаналізувати перспективи інтеграції України до ЄС, визначити місце України у торгівлі з країнами ЄС та пошук шляхів подолання проблем під час інтеграції. Постановка задачі. Інтеграційні процеси є самі по собі дуже складними процесами, тому необхідно розібратись, що потрібно зробити для входження в ЄС та з якими проблемами може стикнутись Україна на своєму шляху. Дослідження проблеми інтеграції та співпраці України з ЄС знайшли своє відображення у роботах таких авторів, як І. Бережнюк, С. Боротничек, А.С. Гальчинський, О.А. Корнієвський, В. Опришко, Н. Пирець, П. Пашко, В. Посельський, М. Тонев, Є.Д. Холстїніна, О. Дугіна, З. Бжезинський, О. Ледеява, с. Хантінгтона, Матюшенко І.Ю. та ін.

Взагалі відносини України з ЄС були започатковані після здобуття незалежності нашою країною. Позиція України щодо Євросоюзу була сформована вперше на законодавчому рівні в Основних напрямках зовнішньої політики України, що були схвалені Верховною Радою України 2 липня 1993 р. Починаючи із цього моменту Україна почала тяжіти до європейського інтеграційного об'єднання. Ці намагання ми можемо спостерігати і до сьогодення дня [2].

Сучасні відносини України та ЄС характеризуються не кращим станом внутрішніх економічних проблем. Україна та Європейський Союз (ЄС) зараз ведуть переговори у кількох царинах, спрямовані на створення тісніших економічних та політичних зв'язків у рамках Нової посиленої угоди. Ці переговори розпочалися в березні 2007 року. Угода про вільну торгівлю (УВТ), як складова частина цього процесу, покликана сприяти розвитку торгівлі між Україною та ЄС. УВТ – це угода між двома країнами, які погоджуються взаємно лібералізувати торгівлю шляхом усунення торговельних бар'єрів, зокрема відмовитись від політики, яка викривлює торгівлю, з метою збільшення торговельного обігу. Зазвичай такі угоди передбачають зменшення або скасування тарифів і квот на більшість, або на всі товари. УВТ між Україною та ЄС запланована, як всебічна, глибока та вагома угода, спрямована не тільки на скорочення та скасування тарифів на товари з кожної сторони, але також на те, щоб Україна зробила свої правила та регламенти відповідними до норм ЄС, на взаємне визнання інституцій. Переговори розпочалися відразу після завершення процесу вступу України до СОТ.У довгостроковій перспективі наслідком УВТ між Україною та ЄС має стати підвищення рівня добробуту усього населення в Україні на 5%. У термінах заробітної плати, середня заробітна плата має зрости в Україні на 4–5% [5, 6].

Слід підкреслити вигоди для України після вступу до ЄС:

1. Економічні вигоди – це макроекономічна стабільність, додаткові інвестиції, надання субсидій сільському господарству та отримання позитивного сальдо торговельного балансу.

Щодо макроекономічної стабільності, то у цьому випадку мається на увазі, що при вступі до ЄС Україна має підтягнути свої економічні показники до європейських стандартів, створити досить розвинений ринок, закріпити тенденції до економічного зростання. Україна також отримає переваги від запровадження євро при вступі в ЄС.

Щодо додаткових інвестицій в економіку України, за підсумками 2011 року об'єм прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну із країн ЄС склав 4 млрд. дол. США. Значний об'єм прямих інвестицій із країн ЄС зосереджений на підприємствах промисловості – 33,4%, в фінансових установах акумульовано 33,1% прямих інвестицій від загального обсягу надходжень до України.

Об'єм інвестицій в ЄС з України на кінець 2011 р. склав 517, 5 млн. дол. США, або 94,5% від загального обсягу інвестицій з України [1]. Щодо надання субсидій сільському господарстві – після вступу до ЄС Україна долучиться до ефективної спільної сільськогосподарської політики ЄС.

2. Відкриття кордонів для вільного пересування населення, забезпечення підвищення рівня життя населення. За прогнозами, наша країна до 2020 року не стане членом ЄС, оскільки на даний момент ЄС переживає кризу. Вступ України до цього інтеграційного об'єднання унеможливиється тим, що до ЄС приєднається країна, яка потребуватиме дуже серйозних компенсацій від закриття цілих галузей промисловості. Оскільки в ЄС є строго планова економіка, яка передбачає, що кожна держава, яка вступає в Європейський Союз, повинна включатись у спільний ринок і відповідно вона повинна запроваджувати квоти на виробництво тієї чи іншої продукції, тому для ЄС на даному етапі не вигідно приймати Україну до себе і це і є однією із проблем інтеграції України.

Ще однією проблемою інтеграції України до ЄС є не гармонізоване до європейських стандартів українське законодавство. Повинна здійснитись адаптація українського законодавства із європейським, це має здійснюватись за рахунок реформування української правової системи та поступове приведення її у відповідність із європейськими стандартами. Ця адаптація повинна охопити приблизно усі сфери права, такі як: приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, життя, здоров'я, охорону навколишнього середовища та багато іншого. Але на даному етапі для України здійснення таких заходів є неможливими [3]. Інтеграційні процеси з ЄС для України є шляхом покращення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух в середині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів, послуг, факторів виробництва, а також це все передбачає вихід на єдиний контексті даного дослідження слід

розуміти, що європейська інтеграція спільний ринок. Співробітництво нашої країни з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення.

Аналіз вступу України до ЄС [3, 6]

Сила	Слабкість
1. Політичні вигоди – Європейська колективна безпека 2. Економічні вигоди – Макроекономічна стабільність – Інвестиції в українську економіку – Спільні митні тарифи 3. Соціальні вигоди – Ефективний захист прав людини в інституціях ЄС – Відкриття кордонів для вільного пересування населення – Забезпечення високого рівня життя населення	1. Політичні недоліки – Часткова втрата суверенітету – Невизначеність стратегій розвитку ЄС – Погіршення відносин з країнами СНД 2. Економічні недоліки – Втрата конкурентоспроможності певних галузей – Європейський рівень цін – Квотування певних видів товарів 3. Соціальні недоліки – Ускладнення візового режиму із східними сусідами
Можливості	Загрози
1. Політичні перспективи – Встановлення стабільної політичної системи – Сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин 2. Економічні перспективи – Забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу – Упровадження стандартів ЄС у виробництві 3. Соціальні перспективи – Формування середнього класу – Реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту	1. Політичні загрози – Небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом 2. Економічні загрози – Можливе переміщення до України шкідливих виробництв – Використання України як сировинного придатку – Використання України як дешевої робочої сили 3. Соціальні загрози – Поглиблення демографічного спаду – Незаконна міграція та вплив кадрів

Література: 1. Державний комітет статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 2. Малик Я. Європейський Союз // Я. Малик, О. Киричук, І. Залуцький. – Львів, 2006 – 610 с.; 3. Пироженко О.В. Європейська інтеграція України як проблема економічної діяльності – 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.vkontexte.ru/>; 4. Розпорядження КМУ про затвердження плану першочергових заходів щодо інтеграції України до ЄС на 2013 рік. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/73-2013-%D1%80>; 5. Сайт представництва ЄС в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/index_uk.htm; 6. Чалий В.С. Перспективи євроінтеграції України // Аргументи и факты – 2007 – №25 – с. 6-10.

Ємець М.С.
МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ
РИНКІВ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.

Процеси глобалізації та економічної інтеграції вплинули на ринок туристичних послуг в структурі міжнародних економічних відносин. Пошук та визначення ефективних стратегій розвитку міжнародного туризму потребує системного підходу до вивчення засобів і моделей інтеграції в цій сфері. В сучасній науці досі не існує системних розробок та єдиного підходу до вивчення моделей економічної інтеграції ринків туристичних послуг. Автор вважає актуальним провести аналіз існуючої літератури та зробити спробу побудови класифікації моделей інтеграції ринків туристичних послуг.

Любіцева О.О. визначає ринок туристичних послуг, як сферу задоволення потреб населення в послугах, пов'язаних із відпочинком та змістовним проведенням дозвілля в подорожі [5]. Але науковець не розкриває економічного змісту цього явища. Александрова А.Ю. визначає ринок туристичних послуг, як сферу реалізації туристичного продукту та економічних відносин, які виникли між його покупцями й продавцями; також вона визначає його, як суспільно-економічне явище, що об'єднує попит та пропозицію для забезпечення процесу покупки-продажу турпродукту в теперішній час та в даному місці. Автор вважає найповнішим визначення ринку туристичних послуг, як сукупності ринку туристичного попиту, ринку туристичної пропозиції та економічних взаємозв'язків між ними і всередині них у визначений момент часу [1].

В даній роботі досліджується інтеграція ринків туристичних послуг, яка визначається як процес формування стійких взаємозв'язків між територіально відокремленими ринками у вигляді потоків благ та факторів виробництва (доходів і ресурсів) та (або) збіжності цін на них, які базуються на виділенні механізмів взаємодії суб'єктів формування регіонального туристичного продукту, а також основних суб'єктів управління ними, та «відкритість» цих ринків один одному [формалізовано за 4]. Формування потоків благ та факторів виробництва в процесі інтеграції ринків туристичних послуг автор розглядає як динаміку руху туристичних потоків, компаній туристичної індустрії, інвестицій та доходів від туризму між світовим, регіональним і національним ринком туристичних послуг.

На основі вивченої літератури можна виділити кілька напрямків у справах дослідження моделей інтеграції ринків туристичних послуг у системі міжнародних економічних відносин. Александрова А.Ю. розглядала концеп-

нтрацію виробництва на ринку туризму і форми неформальної інтеграції ринку туристичних послуг, що недостатньо для повного вивчення ринку туризму, оскільки, на думку автора, важливим є також можливість класифікувати моделі формальної інтеграції ринку туристичних послуг. Лібман вивчав моделі інтеграції ринків на основі класифікації моделей інтеграції, яка враховує різноманітність гравців і відносини влади між ними, що формують інтеграційну структуру, а також дозволяє здійснити порівняльний аналіз міжнародної та внутрішньодержавної інтеграції [4].

Під диверсифікацією Александрова А.Ю. розуміє зв'язок сектора туризму з іншими галузями економіки. Конгломерацію, з точки зору російської вченої, представляють об'єднання під єдиним фінансовим контролем підприємств, які не мають виробничих зв'язків та належать не тільки до різних видів виробництва, але до різних сфер економіки. Щодо інтеграції в туризмі, то під горизонтальною інтеграцією розуміється наступне: партнерство авіатранспортних компаній, спільна рекламна діяльність, обмін інформаційними кодами; злиття турагентських та туроператорських компаній (найчастіше національних); створення готельних ланцюгів і спільних побутових служб. До вертикальної інтеграції відносять: проникнення авіакомпаній у туроператорську та турагентську діяльність, у діяльність постачальників продуктів харчування; проникнення туроператорів у турагентську діяльність та діяльність постачальників продуктів харчування; проникнення готельних компаній у суспільне харчування, усі сектори туризму.

Доповненням цього підходу, на думку автора, є теорія Волтера Матли, який висунув концепцію вертикального та горизонтального напрямків щодо виміру регіональної інтеграції. У вертикальному напрямку органами управління стають наднаціональні регіональні уряди; у цьому напрямку він виділяє дві моделі: міжурядову державну модель та наддержавну модель регіональної інтеграції. А під горизонтальним напрямком Матли розуміє процес делегування задач політики регіональної міждержавної організації установам приватного сектору [8]. Ціллю горизонтального напрямку науковець вважає досягнення найбільш швидкої та найбільш глибокої економічної інтеграції. Тобто в цій концепції, крім моделей неформальної інтеграції, розглядаються також дві моделі формальної інтеграції. Але більш уваги все ж приділяється моделям неформальної інтеграції. Автор не знайшов в роботі пояснень щодо виділення саме горизонтального напрямку регіональної інтеграції.

Розіб'ємо моделі інтеграції ринку туристичних послуг на моделі формальної (модель багатосторонніх туристичних договорів та модель двосторонніх туристичних договорів) та неформальної взаємодії (модель транснаціональної туристичної взаємодії).

В моделі неурядових туристичних угод основу для інтеграції становлять загальні правила гри, які свідомо генеруються певним недержавним гравцем для організації економічної взаємодії між окремими територіями. Ця модель ґрунтується на діяльності недержавних туристичних гравців, а з іншого боку, вклад останніх в інтеграційні процеси пов'язаний не з торгівлею послугами та інвестиціями, а з діяльністю по формуванню норм та правил, які ведуть до подолання економічних бар'єрів. Прикладом цієї моделі є гаузуеві партнерські об'єднання.

В моделі транснаціональної туристичної взаємодії головну роль відіграють великі транснаціональні корпорації, що формують туристичні виробничі мережі, що охоплюють весь регіон.

Корпоративні туристичні структури можуть використовувати наступні види інструментів для інтеграції простору: прямі інвестиції та формування туристичних виробничих ланцюгів у рамках структур, пов'язаних відносинами власності; створення міжнародних туристичних альянсів і довгострокова виробнича кооперація; формування мереж контрактів між компаніями в різних країнах, «пов'язаних», таким чином між собою за рахунок великої туристичної корпорації.

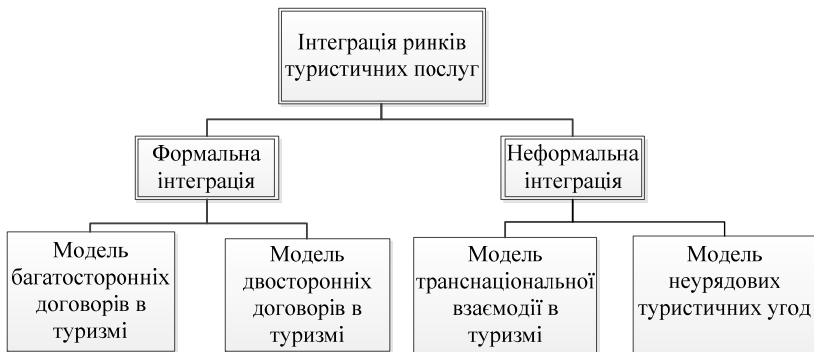


Рис. 1. Моделі інтеграції ринків (розроблено автором)

В моделі багатосторонніх договорів в туризмі інтегруючою силою виступає централізований уряд, не пов'язаний з конкретною територією. Ця модель ґрунтується на «підтримці ринків» та на перерозподільній активності.

Модель двосторонніх договорів щодо сектору туризму: бар'єри усуваються окремими територіальними органами на основі домовленостей у відповідності з принципом консенсусу. Модель ґрунтується на взаємному усуненні перешкод для співпраці у туристичній сфері.

Міжнародна співпраця в сфері туризму має інтегративну тенденцію та спрямованість на подальше вдосконалення. Туризм виступає стабілізатором

налагодження та укріплення стосунків між країнами, дійовим фактором підвищення престижу країни в міжнародному співтоваристві.

Міжнародний туризм і соціально-економічну інтеграцію можна розглядати як взаємопов'язані та взаємодоповнюючі явища. Відомо, що правила, які приймалися в рамках міжнародної туристської діяльності («Шенгенська угода» 1985 р.), згодом стали частиною інтеграційних процесів в рамках Європейського Союзу. І навпаки, укладання угоди про створення Північно-американської асоціації вільної торгівлі сприяло інтенсифікації внутрішньорегіонального обміну туристами між США, Канадою і Мексикою.

Для вибору напрямку інтеграції ринку туристичних послуг країни, необхідний комплексний підхід до аналізу наявності моделей інтеграції ринків у світі, зокрема, в Україні.

Література: 1. Александрова А.Ю. *Международный туризм. Учебник.* – М.: Аспект Пресс, 2002. – 470 с.; 2. Воскресенский В.Ю. *Международный туризм.* М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 255 с.; 3. Голиков А.П., Черномаз П.А. *Международные экономические термины: словарь-справочник. Учебное пособие.* – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.; 4. Либман А.М. *Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт.* – Автореферат диссертации на соиск. учёной степени д-ра эк. наук. – 2010; 5. Любичева О.О. *Рынок туристических услуг К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.; 6. Сидоров В.И., Тарасенко Т.В., Шедякова Т.Е. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономика: Монография.* – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2009. – 336 с.; 7. Якубовский С.О. *Инвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах сучасного економічного розвитку: автореферат дисертації д-ра екон. наук: 08.05.01 / НАН України; Інститут світової економіки і міжнародних відносин.* – К., 2003; 8. Mattli W. *The Vertical and Horizontal Dimensions of Regional Integration: A Concluding Note.* In: Laursen F. (ed.): *Comparative Regional Integration: Theoretical Perspectives.* Ashgate Publishing, 2003



УДК 33(592.6)

Еникеев Р.Р.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА РЕСПУБЛИКИ СИНГАПУР

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: д.э.н., проф. Довгаль Е.А.*

На сегодняшний момент Республика Сингапур является одним из самых ярких примеров превращения страны с низким уровнем развития в одну из наиболее развитых стран мира. В период обретения независимости государство представляло собой охваченную коррупцией страну без природных ресурсов, научно-технического потенциала и даже без питьевой воды. Единственным доходом оставался морской порт. Развитые страны мира не рассматривали Сингапур в качестве жизнеспособного образования. В то время

к власти пришел Ли Куан Ю, взяв курс на превращение республики в финансовый и торговый центр Юго-Восточной Азии, а также на привлечение иностранных инвесторов.

Анализ развития экономики страны показал, что правительство Республики Сингапур предприняло ряд мер, которые позволили ускорить экономическое развитие государства, среди которых было создание эффективных институтов, прежде всего, судебной, а также законодательной и исполнительной власти, а снижение налогов и упрощение условий ведения бизнеса [1].

Последствия этой реформы были заметны уже через год. В Сингапуре открыли представительства крупные мировые банки, приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну значительно увеличился. Так, если в 2007 году приток ПИИ составил 214 млрд дол., то в 2011 году – уже 497 млрд дол., т.е. за 4 года объем ПИИ увеличился в 2 раза. Население Сингапура, в свою очередь, инвестирует средства в иностранные компании, в основном, путем покупки акций. В 2011 г. общий объем инвестиций из Сингапура в другие страны составил 336,2 млрд дол. [2].

На сегодняшний день многие транснациональные корпорации и крупнейшие банки мира задумываются о переносе штаб-квартир в Сингапур, что связано с относительно низким налогообложением. В доходной части бюджета налоги составляют лишь 15,4% (2011 г.).

Кроме того, в стране создан благоприятный климат для ведения бизнеса и привлечения инвестиций.

После обретения независимости страна практически не экспортировала на мировой рынок, доходы приносила, в основном, деятельность морского порта. Сегодня Республика Сингапур является одним из крупнейших экспортеров электроники, средств телекоммуникаций, фармацевтических препаратов, продуктов химической и нефтеперерабатывающей промышленности. Основными покупателями сингапурского экспорта в 2011 году были Малайзия – 12,2% от суммы экспорта, Гонконг – 11%, Китай – 10,4%, Индонезия – 10,4%, США – 5,4%, Япония – 4,5% и другие страны. В целом сумма экспортных операций за 2011 г. составила 414,8 млрд дол. [2].

Импортирует Республика Сингапур питьевую воду, полезные ископаемые, продукцию сельского хозяйства, машины и оборудование. В 2011 году сумма импорта составила 366,3 млрд дол. [3].

Анализ структуры валового внутреннего продукта показывает, что на сферу услуг приходится 73,4% ВВП, промышленность – 26,6%, а сфера сельского хозяйства практически отсутствует. Такая однобокая структура связана с тем, что в стране нет достаточного количества площадей для развития сельского хозяйства или строительства крупных промышленных объектов.

Сегодня экономика Сингапура демонстрирует высокие темпы роста (рис. 1) [2].

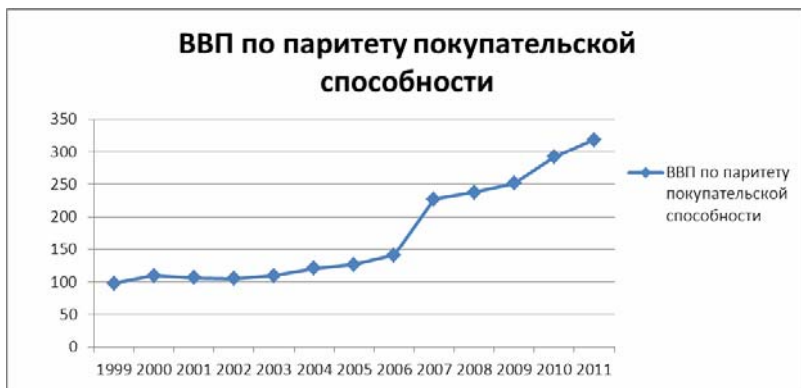


Рис. 1. Динамика ВВП Республики Сингапур, 1999–2011 гг., 1999 – 100%

Таким образом, в 2011 г. ВВП страны достиг 318,9 млрд дол., ВВП на душу населения – 60500 дол. в год, уровень инфляции в этом же году достигал – 5,2%, а государственный долг – 118 млрд дол.

На протяжении последних пяти лет в рейтинге конкурентоспособности стран мира Сингапур занимает 2 место [3]. По индексу экономической свободы, проведенному американским фондом Heritage Foundation в 2011 году страна заняла 2 место. В рейтинге стран по степени благоприятности условий ведения бизнеса, составленному Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией, Сингапур занимает 1 место уже 2 года подряд [2].

Таким образом, благодаря проведенным реформам, за короткое время Республика Сингапур смогла стать одной из наиболее развитых стран, лидером по производству технологий и перспективным финансовым центром.

Литература: 1. Куан Л. Сингапурская история. 1965-2000 гг. Из третьего мира – в первый. М.:МГИМО-Университет, 2010. – 348 с.; 2. www.indexmundi.com – World Factbook; 3. www.worldbank.org – The world Bank.

Ерохин К.А.**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ДОЛГОВОГО КРИЗИСА
И РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ***Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: ст. преподаватель Савченко И.И.*

Мировой финансовый кризис, который некоторые специалисты называют «великая рецессия», начал показывать себя в сентябре – октябре 2008 года в виде значительного ухудшения основных экономических показателей в большинстве развитых стран. В 2008 и 2009 гг. большинство политиков и экономистов прогнозировало скорое завершение кризиса. В 2011–2012 годах всё больше и больше экономистов стали говорить о продолжительном характере кризиса. На сегодня мы видим, что кризис все ещё далёк от завершения и продолжает развиваться.

Банковская система является основной составляющей экономической системы любой страны. Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. В современном обществе банки не только организуют денежный оборот и кредитные отношения. Через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг и др. Система коммерческих банков непосредственно охватывает все сферы рыночной экономики – производство, распределение, обмен и потребление. Нет практически ни одной организации или предприятия, которое бы не было клиентом банковского учреждения.

Как следствие, именно банковская система оказалась одной из наиболее уязвимых зон в мировой экономике в условиях мирового финансового кризиса. В 2008 три ведущих инвестиционных банков США прекратили своё существование в прежнем качестве: Bear Stearns был перепродан, Lehman Brothers обанкротился, Merrill Lynch перепродан, чем обозначили целый ряд проблем для мировой экономики в целом.

Спустя почти два года после коллапса в американской банковской системе, когда создалась реальная угроза развала мировой финансовой и банковской систем, был сделан ключевой шаг по их реформе и укреплению. Принятый 12 сентября 2010 г. Базельским комитетом по банковскому надзору свод новых норм и стандартов по структуре и качеству банковских активов, получивший название «Базель-3», призван создать условия для значительного повышения устойчивости банков и их способности противостоять новым финансовым потрясениям.

Главной идеей «Базеля-3» является увеличение имеющегося у банков свободного капитала для покрытия своих финансовых потерь. Тем самым

увеличивается степень способности банков противостоять финансовым кризисам. Жесткие требования базельского соглашения потребовали от ведущих банков пересмотра вектора развития в периферийных зонах и дочерних компаниях, в том числе и в Украине.

Тот факт, что в собственности европейских банков находится значительная доля государственных облигаций ряда «проблемных» стран, среди которых Греция, Италия, Испания, и др., часть которых уже была списана, крупнейшие европейские банки уже понесли колоссальные убытки. Например, в октябре 2011 года и феврале 2012 года лидерами еврозоны были согласованы меры предотвращения экономического краха, в том числе было заключено соглашение о списании банками 53,5% долговых обязательств правительства Греции. Объём чистой задолженности итальянских заёмщиков перед французскими банками по состоянию на начало 2012 г. составлял 366 млрд. долларов. Все это негативно отражается на развитии дочерних банковских структур за пределами еврозоны.

В 2012 году семь банков с иностранным капиталом ушли или до минимума сократили свое присутствие в стране. Кредит Европа Банк, принадлежащий турецкой FIBA через голландский Credit Europe Bank, закрыл в январе все свои отделения, кроме центрального офиса. Летом шведская SEB Group продала СЕБ Банк, SEB Group осталась на рынке, но ее СЕБ Корпоративный Банк не работает в рознице. Эрсте Банк принадлежавший австрийской Erste Group, так же сменил покупателя. Две «дочки» французской группы Societe Generale – ПроФин Банк и компания «ПростоФинанс» – продали Альфа-банку портфель кредитов на сумму 700 млн. грн. Перестал быть западным и Фольксбанк, который выкупил Сбербанк России. Немецкому Commerzbank пришлось покинуть Украину с убытком почти в 1 млрд. дол. США. 1 марта 2013 г. сменил собственников Кредитпромбанк, и в 2013 году прогнозируется уход с рынка ещё нескольких западных инвесторов [1].

Главными недостатками банковской системы Украины для инвесторов на сегодняшний день остаются:

- Ограничение валютного кредитования со стороны НБУ;
- Недостаточное соблюдение принципов, норм, законов действующих для банковской деятельности;
- Привилегированный режим работы для отдельных коммерческих банков;
- Сложная политическая ситуация в Украине;

В Украине кризис вызван, как и многие другие кризисы в мире, чрезвычайно высокими темпами роста кредитов. Если в 2004 г. их величина составила 25,7% ВВП, то уже в 2008 г. она достигла 77,3%. Значительную долю ответственности за проблемы в банковской системе и ее кризис в Украине несут дочерние банки иностранных материнских банков.

Кредитный бум в экономике Украины имел свои структурные особенности, усугубившие последствия кризиса:

- Во-первых, это чрезвычайно высокие темпы роста кредитования физических лиц;

- Во-вторых, увеличение удельного веса кредитов в иностранной валюте, который по итогам 2008 г. в целом достиг 59,1%;

- В-третьих, рост удельного веса долгосрочных кредитов внутри страны (в 2008 г составил 31,8%, для кредитов свыше 5 лет, в структуре потребительских кредитов этот показатель достиг 86,5%, в кредитах на приобретение, строительство и реконструкцию недвижимости – 92,4%) при относительно краткосрочных внешних займах банковского сектора;

Таким образом, кредитная экспансия и фиксированный курс были теми процессами, которые предопределили достаточно глубокий кризис в банковской сфере. Однако основные причины кризиса не исчерпывались указанными, включая деятельность иностранных банков, заработавших до кризиса в странах, подобных Украине, наибольшую часть своей прибыли.

При этом на сегодняшний день банковский сектор Украины демонстрирует положительные тенденции. Заметны темпы роста главных показателей развития украинских банков: денежные средства банков (на 01.01.2013 г. – 164,758 млрд. грн.), объёмы ссуд (на 01.01.2013 г. – 694,381 млрд. грн.), прибыль (по состоянию на 01.01.2013 г. – 4,898 млрд. грн.). Негативным моментом является тот факт, что львиная доля этих показателей приходится на ТОП-5 банков согласно статистике НБУ: денежные средства банков (на 01.01.2013 г. – 73,215 млрд. грн. или 44,4%), объёмы ссуд (на 01.01.2013 г. – 260,891 млрд. грн. или 37,5%), прибыль (на 01.01.2013 г. – 2,516 млрд. грн. или 51,3%). При этом по состоянию на 01.01.2013 г. в Украине действует 175 банков, плюс 23 банка находятся в стадии ликвидации [2].

Соответственно это показывает, что многие банковские учреждения в Украине либо работают по принципу финансовых пирамид либо представляют интересы определенных лиц или компаний, что в свою очередь создаёт нездоровую конкуренцию на рынке в борьбе за ресурсы, давление на национальную валюту и увеличение роста процентных ставок в кредитовании реального сектора экономики.

Столь длительное и обширное представительство международных коммерческих банков в Украине значительно повлияло на дальнейшую судьбу банковской системы. По мнению автора, развитие банковского сектора Украины в ближайшие годы будет придерживаться следующих тенденций:

- Выход на украинский рынок инвесторов из России и Азии и вытеснение из Украины ряда европейских банков, которые будут ориентированы на решение собственных проблем в еврозоне;

- Развитие новых технологий и удаленных систем обслуживания клиентов;
- Повышение качества риск-менеджмента;
- Повышение уровня сервиса и ориентация на клиентов с доходом выше среднего уровня;

В целом, следует отметить, что банковская система в Украине нуждается в реформировании, что с одной стороны даст толчок для развития украинских финансовых учреждений, а с другой повысит привлекательность Украины для зарубежных инвесторов. Без глубоких изменений в области законодательной базы, а также пересмотра требований к работе банков выход из мирового финансового кризиса будет достаточно сложным.

Реформы банковской системы доказали свою эффективность в улучшении экономической ситуации в других государствах. Для примера можно использовать практику стресс-тестов банков в западных странах, кредитную политику для населения в Российской Федерации, реформы финансового сектора Китая и многое другое. В процессе последующего развития банковской системы Украины необходимо не только использовать заграничный опыт, но и не забывать исторические особенности страны.

Литература: 1. <http://www.unian.net>; 2. <http://www.bank.gov.ua>



УДК 339.187.44

Зароченцева Ю.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД В НОРМАТИВНО-ПРАВОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викладач Подлепіна П.О.*

Правове регулювання відносин франчайзингу в різних країнах відрізняється своєю специфікою. У деяких державах франчайзинг має самостійне правове регулювання, при цьому не використовуються норми інших законів та інструкцій.

Так, наприклад, в США, Франції, Італії, Іспанії, Канаді, Бразилії, Румунії, Індонезії, Малайзії, Китаї, Японії, Кореї та в деяких інших країнах існує спеціальне законодавство по франчайзингу [2].

Сполучені Штати Америки відрізняються найбільш високим рівнем розвитку спеціального франчайзингового законодавства, що пов'язано з багатим досвідом організації системи франчайзингових відносин в цій країні. В США було вперше розроблено законодавче визначення франчайзингу. У законах різних штатів франшиза визначається в основному двома способа-

ми: як збутова система і як спільність інтересів сторін франчайзингових відносин.

Пропозиція та продаж франшиз регулюється в США на рівні законодавства окремих штатів і на федеральному рівні. Регулювання франчайзингу на федеральному рівні здійснюється не спеціальним законом, як це має місце на рівні штатів, а спеціальними правилами про вимоги, щодо розкриття і заборон франчайзингу та підприємницьких можливостей підприємств. Дані правила прийняті Федеральною торговою комісією США. Правила дають визначення франшизи, сторін, франчайзингових правовідносин, перелік їх прав і обов'язків [1].

Серед європейських країн законодавче регулювання франчайзингу вперше було введено у Франції «Закон про розвиток комерційних торгових підприємств і поліпшення економічного, правового і соціального оточення». Закон Луї Дубена, який вніс його на розгляд у парламенті містить дві основні вимоги: по-перше, франчайзер зобов'язаний надавати потенційному франчайзі інформацію про франшизу як мінімум за 7 днів до підписання франчайзингового договору; по-друге, ця інформація повинна містити вичерпні дані про запропоновану франшизу.

В Іспанії, при укладанні франчайзингових угод, сторони керуються актом «Про становище в роздрібній торгівлі щодо регулювання франчайзингового режиму» та постановою «Про створення реєстру франчайзерів» [2].

У Китаї франчайзинг регулюється циркуляром Міністерства внутрішньої торгівлі «Про заходи адміністрування франчайзингових операцій».

Британська асоціація франчайзингу використовує поняття франчайзинг для позначення багатьох економічних відносин, включаючи ліцензійні, дистриб'юторські і агентські договори. Вона визначає, що франшиза – контрольна ліцензія, видана однією особою (франчайзером) іншій (франчайзі), яка:

а) дозволяє або зобов'язує франчайзі здійснювати бізнес протягом терміну контракту про пільгове підприємництво (франчайзингового договору) під ім'ям, що належить франчайзеру або асоціюється з ним;

б) зобов'язує франчайзера здійснювати постійний контроль протягом усього періоду договору за тим, як франчайзі здійснює бізнес, що є предметом франчайзингового договору;

в) зобов'язує франчайзера надавати франчайзі допомогу у веденні бізнесу, що є предметом договору (у сфері організації пільгового підприємництва, навчання персоналу, збуту, управління і т. д.);

г) вимагає від франчайзі регулярно, протягом дії франчайзингового контракту платити франчайзеру всі зазначені в контракті платежі;

Таким чином, всі відносини в рамках франчайзингу регулюються передаванням контракту від однієї особи (франчайзера) іншій (франчайзі), що

дає право франчайзі здійснювати торгівлю під торговою маркою (торговим ім'ям) франчайзера і робить можливим використання цілого комплексу, включаючи всі необхідні елементи для передачі прав, які вказані в так званому «франчайзинговому пакеті» [3].

У той же час слід зазначити, що не зважаючи на стрімкий розвиток франчайзингу, в українському законодавстві поняття договору франчайзингу в даний час не існує. Відсутні і нормативні акти, які описують франчайзингові відносини.

Українським законодавством не відомий термін «франчайзинг». Натомість існує поняття «комерційна концесія».

Основний нормативно-правовий акт – Цивільний кодекс України:

- Глава 76 – Комерційна концесія;
- Книга четверта – Право інтелектуальної власності;
- Глава 75 – Розпорядження правами інтелектуальної власності.

Слід враховувати також положення Господарського кодексу України (Глава 36 – Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів управління (комерційна концесія); Глава 16 – Використання у господарській діяльності прав інтелектуальної власності) та законодавство у сфері захисту прав інтелектуальної власності, захисту конкуренції, відповідальність за якість товару і захисту прав споживачів.

Договір комерційної концесії – це договір, де одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування, відповідно до її вимог, комплексом, належних цій стороні, прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару, та (або) надання послуг.

Предметом договору комерційної концесії є право на використання:

1. Об'єктів права інтелектуальної власності – торгових марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційна таємниця тощо;
2. Комерційного досвіду;
3. Ділової репутації.

Сторонами договору комерційної концесії є правовласник і користувач.

Договір комерційної концесії передбачає використання комплексу виключних прав, ділової репутації і комерційного досвіду правовласника в певному обсязі (зокрема, з встановленням мінімального і (або) максимального обсягу використання), із зазначенням або без зазначення території використання стосовно певної сфери підприємницької діяльності (продажу товарів, отриманих від правовласника чи вироблених користувачем, здійснення іншої торгової діяльності, виконання робіт, надання послуг).

Сторонами за договором комерційної концесії можуть бути комерційні організації та громадяни, зареєстровані як індивідуальних підприємців.

В Україні, франчайзинг не завжди має на увазі використання договору комерційної концесії. В рамках франчайзингу можуть полягати наступні договори: договір комерційної концесії, договір поставки, агентський, ліцензування, товарного кредиту, відповідального зберігання, купівлі-продажу, і ще ряд інших [4].

Таким чином, можна підсумувати, що франчайзинг – це специфічна форма організація бізнесу, при якій потужна компанія (франчайзер) передає юридичній або фізичній особі (франчайзі) право на продаж продукту або послуг цієї компанії. Франчайзі зобов'язується продавати продукт або послуги в суворій відповідності з правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. При дотриманні цих умов франчайзі отримує право на використання імені, торгової марки компанії, її маркетингових технологій, а також послуг внутрішнього аудиту та експертизи якості роботи. Щоб одержати такі права і можливості, франчайзі виплачує первісний внесок франчайзеру, а потім здійснює щомісячні внески.

Слід відмітити, що поки в Україні не буде прийнятий спеціальний закон, що регулює норми, статус та інші юридичні аспекти розвитку системи франчайзингу, сам процес буде мати повільну динаміку розвитку. І чим швидше законодавчі структури звернуть увагу на цей процес, тим краще і простіше розвиватимуться та зміцнюватимуться франчайзингові системи в нашої країні.

Література: 1. <http://www.franchise.org/> – Міжнародна асоціація франчайзингу (США); 2. <http://www.eff-franchise.com/> – Європейська федерація франчайзингу; 3. <http://www.britich-franchse.org.uk/> – Британська асоціація франчайзингу; 4. www.franchising.org.ua/ – Українська асоціація франчайзингу.



УДК 330(510)

Златкіна О.Д.
ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КИТАЮ:
ПРИЧИНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Науковий керівник к.е.н., доцент Гасім Салах*

Швидкий економічний розвиток Китаю щоденно змінює геополітичну картину світу. Проте питання про тривалість економічної експансії КНР та можливість Китаю й надалі підтримувати подібні темпи зростання економіки є дуже важливими для багатьох вчених, як вітчизняних, так і іноземних. Ці проблеми освітлювали наступні вчені: Зан Уїн, Конг Као, Ке Ян, Дон Ван, І Ван, Зань Вен, Зао Най пін, Зу Уанзун, Лу Цан Уан, Шенкар О., Ковалишина П., Карлінська Є., Сідоров В.І.

Вони розглядають ці питання з різних точок зору. Метою цієї роботи є дослідження основних варіантів подальшого розвитку КНР. Для цього в роботі були поставлені та вирішені наступні завдання:

- дослідити основні фактори, що сприяли швидкому економічному зростанню КНР;
- розглянути основні проблеми китайської економіки;
- виділити основні варіанти подальшого розвитку економіки КНР.

З 1980 року китайська економіка зростає десять на 10% щорічно. За підрахунками китайського уряду таке зростання може забезпечити щорічне створення приблизно 15 млн нових робочих місць, які займуть ті, що досягли працездатного віку. Обсяг китайської економіки вже тричі збільшувався у два рази. За ці роки Китай побив усі рекорди «японського економічного дива» та залишив далеко позаду досягнення чотирьох «азійських драконів» – Гонконгу, Кореї, Тайваню та Сингапуру.

Але будь-яке спроба побудувати картину майбутнього розвитку цієї держави повинна виходити не тільки з того, що економіка КНР базується на експортній орієнтації виробництва. Для цього слід зрозуміти, як Китай зміг перетворитися на «всесвітню фабрику».

Це стало можливим у результаті поєднання дев'яти економічних факторів:

- дешева та якісна робоча сила, для якої характерна дисциплінованість, гарні навички та відсутність профспілок;
- мінімальний рівень охорони праці на підприємствах;
- слабе природоохоронне законодавство;
- прямі іноземні інвестиції, що грають роль каталізатора;
- високоефективна форма організації виробництва («сітьові кластери»);
- складна система підробок та виробничого піратства;
- систематичне заниження національного курсу;
- державне субсидування окремих галузей промисловості;
- митні бар'єри на імпорту.

Як можна побачити з цього списку, лише один із цих факторів, а саме – наявність «сітьових кластерів», повністю відповідає логіці глобальної економічної системи, що базується на принципах вільної торгівлі. Усі інші передумови є прямими порушеннями правил, що встановлені для ринку у рамках СОТ, а також багатосторонніх угод зі стандартів у сфері охорони праці та оточуючого середовища.

Таким чином, створивши дуже складну систему правил, яка порушує ухвалену економічну практику, Китай, з одного боку, добивається дуже високих темпів зростання експорту, а з іншого – знищує дух конкуренції на світових ринках [2, с. 23-24].

Крім того, слід звернути увагу і на численні слабкі боки китайської внутрішньої економіки. Так, наприклад, Китай залишається бідною країною, в

якій середній прибуток на душу населення у 25 разів нижчий, ніж у США. Середня зарплатня, а також середній рівень продуктивності праці приблизно у 30 разів нижчі, ніж ці показники у Сполучених Штатах. Китай прагне до прогресу у високотехнологічних галузях промисловості та створенню більшої доданої вартості, але при цьому витрати на НДДКР у Китаї становлять лише 10% від аналогічно спрямованих витрат у Америці. До того ж більша частина експорту «передових технологій» втілена у портативних комп'ютерах, мобільних телефонах і т.д.

Через кілька років Китаю доведеться вирішити низку серйозних проблем для того, щоб підтримати неймовірні темпи розвитку економіки. Йому доведеться завершити реформу державних підприємств, покращити систему розподілу капіталу, створити нові економічні інструменти для забезпечення стабільності, шукати екологічно припустимі шляхи задоволення потреби в енергії, сировині і т.д. [1, с. 66-69].

Як вже було сказано вище, питання стосовно майбутнього економіки Китаю та її подальшого впливу на світову економіку хвилюють багатьох вчених. Адже ця тема дуже багатогранна, пов'язана із цілою низкою різноманітних факторів у різних країнах, а наслідки не завжди можна передбачити. Але в цілому виділяють два основні варіанти: «м'яка посадка» та «жорстка посадка».

Перший сценарій передбачає Китай, як один із елементів природної еволюції міжнародної торгівлі. Він заснований на оптимістичному варіанті поступових змін економічного курсу, до яких входить поступове збільшення рівню оплати, зменшення гострої необхідності з залучання виробничих потужностей, відкриття китайського ринку і т.д. Слід також зазначити, що цей сценарій буде довгостроковим.

Згідно до другого сценарію Китай буде і подальше захищати свою промисловість, додаючи сильні антидемпінгові заходи до субсидій та інших шляхів захисту ринку. Складнощі додадуть внутрішні проблеми Китаю, які можуть вийти за межі країни. Адже, наприклад, його фінансова система зараз зіткнулося із проблемою неплатоспроможності. І якщо уряд не зможе її підтримати, то вона зруйнується. Зниження рівню приросту ВВП може вивести безробіття на дуже високий рівень у той час, коли системи соціального захисту лише тільки створюються. Падіння внутрішнього попиту змусить Китай залишити свої колосальні виробничі потужності на світовому ринку, а при глобальному перевиробництві у багатьох галузях результати стануть спустошувачими. Уряди почнуть встановлювати надзвичайні тарифи, а відкритих для експорту ринків залишатиметься усе менше. Кінцевим результатом стане глобальна депресія, небачена з 1930-х років [3, с. 172-176].

Підсумовуючи усе зазначене вище, авторам хотілося б зазначити, що вони погодяться із тезою про те, що сучасну економіку цієї країни подібна до

старовинного великоколесного велосипеду [4]. «Велосипед, особливо якщо він сильно навантажений, може встояти лише у тому випадку, якщо він продовжуватиме рухатися. Теж саме стосується і економіки Китаю. Без постійного поштовху, вона впаде.» Але користуючись цією аналогією авторам хотілося б зазначити, що на велосипеді можна не тільки їхати. Ще його можна везти. І дуже повільно. У такому разі навіть наявність ям та вибоїн не стане на перешкоді довгої подорожі.

Література: 1. Бергстен Ф. Китай. Что следует знать о новой сверхдержаве / Ф. Бергстен, Б. Гилл, Н. Ларди, Д. Мітчелл / Пер. с англ. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Институт комплексных и стратегических исследований, 2007. – 256 с.; 2. Наварро П. Грядущие войны Китая. Поле битвы и цена победы / Питер Наварро; пер. с англ. и науч. ред. А.В. Козуляева. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.; 3. Шенкар Оded Китай: вік XXI: Розвиток Китаю, його вплив на світову економіку на геополітичну рівновагу / Пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2005. – 208 с.; 4. The Economist. Pedalling prosperity [електрон.ресурс] – 26 мая 2012. Режим доступа: <http://www.economist.com/node/21555762>

УДК 332.1

Гламанов Інер
ДИНАМІКА МІСЦЯ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В 2009–2013 РР.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.

Світові умови розвитку економіки України вимагають ґрунтовного і комплексного оцінювання можливостей інтеграції країни у світовий господарський простір. Перспективи такої інтеграції значною мірою залежать від місця й ролі країни у глобальному економічному середовищі, які, у свою чергу, визначаються поточними конкурентними позиціями країни та її здатністю забезпечувати умови для довгострокової конкурентоспроможності національної економіки.

Звідки, куди і за якими причинами спрямовується капітал в Україну, визначають не тільки потенційні можливості, але й реальні умови ведення бізнесу в країні і міжнародні рейтинги країни, які їх оцінюють. Крім того, такі співставлення країн світу по різних аспектах їх розвитку дозволяють визначити проблеми розвитку країн, як ті, що відносяться до глобальних, так і специфічні для кожної держави.

Для загальної оцінки рівня економічного розвитку доцільно, перш за все, сконцентрувати увагу на світових рейтингах конкурентоспроможності та використати їх аналіз для визначення пріоритетних напрямів розвитку економіки України в міжнародному конкурентному середовищі.

Таблиця 1

Місце України за значеннями складових глобального індексу конкурентоспроможності ВЕФ у 2009–2013 рр.

Індекс	Субіндекс	Складова	Значення за роками				
			2009	2010	2011	2012	2013
Глобальний індекс конкурентоспроможності (ІК)	Загальні вимоги	1. Суспільно-політичні інститути	115	120	134	134	132
		2. Інфраструктура	79	78	68	68	65
		3. Макроекономічна стабільність	91	106	132	132	90
		4. Охорона здоров'я і початкова освіта	60	68	67	66	62
	Підсилювачі ефективності	5. Вища і професійна освіта	43	46	46	46	47
		6. Ефективність товарних ринків	103	109	129	129	117
		7. Ефективність ринку праці	54	49	54	54	62
		8. Розвиненість фінансового ринку	85	106	119	119	114
		9. Технологічна готовність (оснащення новими технологіями)	65	80	83	83	81
		10. Розмір ринку	31	29	38	38	38
	Інновації та розвиненість	11. Розвиненість приватного сектору	80	91	100	100	91
		12. Інновації	62	62	63	63	71

Таблиця 2

Поріг доходу і питома вага трьох основних груп складових (субіндексів) ІК на кожній стадії розвитку економіки країни

№з/п	Показник	Стадія розвитку країн				
		Стадія 1 «Залежність від чинників»	Перехід від стадії 1 до стадії 2	Стадія 2 «Залежність від ефективності»	Перехід від стадії 2 до стадії 3	Стадія 3 «Залежність від інновацій»
1.	<i>ВВП на душу населення, дол. США</i>	< 2000	2000 – 3000	3000 – 9000	9000 – 17000	> 17000
2.	<i>Субіндекси:</i> - Загальні вимоги	60	–	40	–	20
	- Підсилювачі ефективності	35	–	50	–	50
	- Інновації і розвиненість	5	–	10	–	30

Таблиця 3

Розподіл деяких країн світу по стадіях розвитку економік в 2009-2011 рр.

№ з/п	Стадія розвитку	Порівнювані країни	Інші країни на цій стадії	Важливі області конкурентоспроможності
1.	Стадія 1 «Залежність від чинників»	Індія	Таджикистан, Киргизія, Філіппіни	Загальні вимоги (критичні) і підсилювачі ефективності (дуже важливі)
2.	Перехід від стадії 1 до стадії 2	Азербайджан, Грузія, Єгипет	Індонезія, Казахстан, Венесуела	Загальні вимоги (критичні) і підсилювачі ефективності (зростаюча важливість)
3.	Стадія 2 «Залежність від ефективності»	Аргентина, Бразилія, Китай, Україна	Вірменія, Боснія і Герцоговина, Сербія, Тайланд	Загальні вимоги (дуже важливі) і підсилювачі ефективності (критичні)
4.	Перехід від стадії 2 до стадії 3	Чилі, Мексика, Польща, Росія, Туреччина	Угорщина, Латвія, Румунія, Уругвай	Так само, як і в попередньому, але зростає важливість інноваційних чинників
5.	Стадія 3 «Залежність від інновацій»	США	Німеччина, Франція, Ірландія, Ізраїль, Японія, Корея, Швеція, Великобританія, Словачія, Тайвань, Чехія, Естонія	Усі три сфери важливі: загальні вимоги, підсилювачі ефективності і інноваційні чинники

В табл. 1 представлено дані щодо місця України за значеннями складових глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) у 2009–2013 рр. [1]. Необхідно відмітити, що ІК кожної країни розраховується в залежності від стадії розвитку економіки, коли для кожного субіндекса встановлюється вага, яка розраховується як співвідношення максимально вірогідної регресії ВВП на душу населення з кожним окремим індексом за останні роки, як це вказано в табл. 2, 3.

На думку експертів ВЕФ позитивним фактом є перехід України у 2010 і 2011 рр. на стадію 2 поряд з Аргентиною, Бразилією і Китаєм, де дуже важливим є підсилення ефективності використання факторів конкурентоспроможності. За цей же період Росія, Польща, Угорщина, Латвія та Румунія вже здійснили такий перехід та знаходяться попереду України на наступному перехідному етапі з опанування переважно інноваційних чинників підвищення конкурентоспроможності економіки [2].

У 2012 р. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності ІК поліпшила свій результат у порівнянні з 2011 р. одразу на дев'ять позицій. Якщо у 2011 р. місце України серед 142-х країн було 82-м відразу після Тринідаду і Тобаго, то у 2012 р. країн у рейтингу стало 144, а місце України

– 73-те, і розташувалася вона поруч зі Словаччиною і Чорногорією, які, щоправда, свій результат погіршили.

Слід зазначити, що Україна піднялася в рейтингу–2012 завдяки поліпшенню таких показників, як макроекономічне середовище (90-е місце у 2012/2013 рр.) та інфраструктура (65-е місце у 2012/2013 рр.). Але все це заслуга посткризової відбудови і проведення чемпіонату Євро 2012.

Також, Україна традиційно посідає досить високі позиції у світі за охороною здоров'я, освітою, ринком праці, однак це можливо за рахунок масового охоплення населення і розміру країни, але не через якість [3].

Таким чином, можна зробити висновки, що в індексі глобальної конкурентоспроможності (ІК) є такі складові, за якими Україна стабільно, рік у рік перебуває на низькому рівні, а саме:

- якість інституціонального середовища (тобто низька якість державних інститутів) – 132-е місце у 2012/2013 рр. Саме тому реформування інститутів державної влади має стати пріоритетним напрямком діяльності Верховної Ради і уряду України. Це має сприяти прозорості та ефективності діяльності цих інститутів, суттєвому зниженню корупції та фаворитизму, підвищенню ефективності системи законодавчого регулювання, захищеності прав власності, покращенню умов розвитку бізнесу;

- розвиненість фінансового ринку (неефективний ринок фінансових послуг) – 114-е місце у 2012/2013 рр. Хоча фінанси у формі позик (кредитів) і ризикового капіталу відносно легкодоступні, місцевий фондовий ринок недостатньо розвинутий. Основною причиною є недостатня захищеність інвесторів і регулювання обігу цінних паперів;

- ефективність товарних ринків – одна з найслабших позицій в оцінці конкурентоспроможності України – 117-е місце у 2012/2013 рр. Хоча така ситуація характерна для більшості перехідних економік, Україна одержала особливо низькі оцінки в цій категорії. Внутрішня й зовнішня конкуренції, як найважливіші рушійні сили ефективності ринку, послаблюються внаслідок неефективної антимонопольної політики й складної системи оподаткування. Негативний ефект від такої ситуації підсилюється штучно створеними бар'єрами щодо входу іноземних компаній на українські ринки, розвитку торгівлі й залучення інвестицій. Реформи тут повинні бути пріоритетними;

- технологічна готовність (слабке використання нових технологій) – 81-е місце у 2012/2013 рр. Посідаючи таке місце, Україна втрачає багато можливостей для розвитку, які пропонуються запозиченими з інших країн технологіями. Новітні технології не знаходять широкого поширення в Україні, і компанії часто не хочуть або не можуть адаптувати їх для вдосконалення виробничих процесів і продукції. Замість цього, багато компаній усе ще покладаються на інновації, які сьогодні не є найкращим методом підвищення ефективності роботи бізнесу для країни з таким рівнем економічного

розвитку. Важливим завданням є спрощення схем ліцензування й підтримка припливу існуючих технологій у формі прямих іноземних інвестицій. Урядова програма, що підтримує передачу нових технологій, набагато б підвищила б рівень конкурентоспроможності України. У цьому контексті важливим завданням є застосування NBIC-технологій, що може підвищити продуктивність багатьох секторів економіки.

Тобто, це головні конкурентні недоліки України і тому є пріоритетними напрямками в підвищенні конкурентоспроможності країни.

Література: 1. Снежко Е. Бег с препятствиями / Топ-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – №4. – С. 12-17; 2. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року: моногр. / М.М. Добкін, С.І. Чернов, Г.А. Кернес, Ю.А. Сапронов, В.С. Пономаренко, М.О. Кизим та ін. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 512 с.; 3. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. Проблеми регулювання : навч. посібн. / А.С. Музиченко. – К.: Кондор, 2009. – 406 с.



УДК 339.9:338.439.053.23

Казакова Н.А., Завгородняя А.И.
ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ПРОДУКЦИЕЙ В КОНТЕКСТЕ УГЛУБЛЕНИЯ
ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Глобальный продовольственный кризис – проблема, которая сегодня достигла больших масштабов. Как отметил в своем выступлении в 2012 году Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун, перед человечеством сегодня наиболее остро стоят три глобальные проблемы: продовольственная, экологическая и энергетическая [3].

По данным [6] в 2010-2012 годах число голодающих в мире оценивается в 870 миллионов человек, что составляет 12,5% всего населения, или означает, что каждый восьмой – голодает. При этом 10-процентный рост цен на продукты питания приводит к увеличению бедности на 2,3% [7].

Глобальный продовольственный кризис явился следствием таких факторов как: высокие цены на топливо, изменившаяся структура питания, процессы урбанизации, увеличение численности населения, неэффективные торговые политики стран, операции спекулятивного характера, экстремальные погодные условия. Необратимые природные процессы в частности выражаются в низкой урожайности или же невозможности прогнозирования будущего урожая; сокращающихся запасах продовольствия, а также росте цен, уровень которых превышает покупательную возможность населения. Рост населения приводит к сокращению площади земель для выращи-

вания продовольственной продукции; спрос на продовольственную продукцию растет опережающими темпами по сравнению с ростом запасов продовольствия и объемами производства. Особое внимание следует обратить на то, что к 2050 году прогнозируемое количество населения составляет 9104 миллионов человек, что усиливает неотложную необходимость в преодолении данной проблемы [4].

Изучению угроз, способствующих возникновению проблемы нехватки продовольствия на глобальном уровне, уделено немало внимания, в частности их исследовали такие зарубежные ученые, как Дж. Алстрон, Т. Вьятт, К. Джейле, С. Карр, А. Креттигер, А. Володин, В. Кашин, А. Магомедов, А. Мерзлов, Н. Стуканова и другие. На проблемных вопросах функционирования и развития отечественного АПК заостряли внимание в своих научных трудах М. Демьяненко, В. Збарский, В. Месель-Веселяк, Ю. Нестерчук, Т. Олейник, Б. Пасхавер, П. Саблук, А. Шпичак и другие [3].

Однако значение АПК Украины и сельского хозяйства в частности не только как одного из базовых секторов отечественной экономики, но и инструмента формирования системы национальной продовольственной безопасности, направления развития конкурентных преимуществ Украины на мировом рынке и инструмента вынесения на международный уровень ряда принципиально новых глобальных инициатив еще недостаточно осознано и требует дополнительного исследования.

По словам Президента Украины В. Януковича в ходе выступления на пленарном заседании 65-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН [3], «в ближайшей перспективе, благодаря мощному потенциалу сельского хозяйства, наша страна может стать важным элементом глобальных усилий в преодолении голода в ряде регионов мира». Стоит отметить, что Украина в 2009 году стала донором Всемирной продовольственной программы ООН, что подчеркивает вопрос важности рассмотрения зерновых запасов в качестве государственных валютно-денежных резервов и формирования фонда мирового запаса зерна при ООН.

Украина по природно-ресурсному и аграрному потенциалу занимает одно из ведущих мест в мире. Однако этот потенциал используется неэффективно, а агропромышленный комплекс Украины по уровню развития отстает от передовых стран мира. Потенциальные возможности Украины по экспорту сельскохозяйственной продукции значительны и повышение интегрированности Украины в мировой аграрный рынок будет способствовать их реализации. Важным инструментом чтобы зарекомендовать себя на внешней арене и базой для интеграции государства в мировое сообщество для Украины является внешняя торговля сельскохозяйственной продукцией.

По данным [1] на 2011 год экспорт товаров из Украины составил 68394195,7 тысяч долларов США. Доля экспорта продукции АПК составила

18,7%, т.е. 12789714,6 тысяч долларов США. В 2001 году доля экспорта продукции АПК в общем экспорте товаров из Украины составляла 11,2%.

Анализ данных [8] свидетельствует о том, что основные позиции по импорту Украины сельскохозяйственной продукции не включают в себя стратегические позиции (к таким можно отнести разве что мясную продукцию) и состоит преимущественно из табачной продукции, фруктов и чайной и кофейной продукции. По стоимостным объемом экспорта наибольшими экспортными позициями являются подсолнечное масло, пшеница, ячмень, кукуруза и семена рапса.

В мировом масштабе Украина занимает лидирующие позиции по таким важным сельскохозяйственным товарам как: 1 – семена подсолнечника, 2 – семечковые фрукты 3 – натуральный мед, 4 – ячмень, рис, 5 – огурцы, семена горчицы, грецкие орехи, 6 – морковь и репа, 8 – сахарная свекла, картофель, косточковые плоды, 9 – семена льна и рапса, овес, горох, гречиха, куриные яйца, 11 – соя, 12 – пшеница, кукуруза, помидоры, 17 – коровье молоко, тыква, 18 – просо [8].

Для стимулирования процессов эффективного использования существующих возможностей отрасли необходимо, на наш взгляд, прежде всего, системно рассмотреть вопрос, выявив основные проблемы, наиболее препятствующие достижению поставленных целей и определить наиболее важные направления, по которым следует активизировать работу.

В наиболее обобщенном виде основные проблемы заключаются в:

- низкой конкурентоспособности продукции и ее несоответствии международным стандартам качества и безопасности;
- низком уровне инвестиций и росте зависимости от государственного финансирования;
- низкой экономической эффективности сельскохозяйственного производства по сравнению с другими странами, использовании устаревших технологий;
- доминировании в структуре экспорта продукции с низкой степенью переработки;
- катастрофическом падении плодородия почв и росте их эрозии [3].

Для преодоления указанных проблем можно обозначить несколько стратегически важнейших направлений.

Во-первых, необходимо создать условия для привлечения инвестиций, которые позволят повысить эффективность сельскохозяйственного производства. В частности следует решить следующие задачи: обеспечения предсказуемости регуляторной политики государства; совершенствование земельных отношений; совершенствование механизмов государственной поддержки сельхозпроизводителей; повышение эффективности государственного управления отраслью [2].

Во-вторых, одним из главных направлений повышения эффективности функционирования отечественного АПК, обеспечения его устойчивого развития должна стать инновационная модернизация. Благодаря этому он должен превратиться в наукоемкий, способный к генерированию и коммерциализации инноваций и разработок сектор экономики. Наиболее эффективным способом достижения данной цели является совместное финансирование как со стороны государства, так и самих товаропроизводителей, прежде всего крупных.

В-третьих, государство должно стимулировать не только повышение производительности труда, но и всесторонне способствовать и поддерживать развитие мелких сельскохозяйственных производителей.

В достижении обозначенных целей необходимо осознавать, что сельское хозяйство всегда будет стратегическим ресурсом отечественной экономики. Сегодня, по мнению экспертов Продовольственной и сельскохозяйственной организации, только Украина, Россия, Канада и в некоторой степени Бразилия имеют возможности значительного наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции без нанесения вреда окружающей среде [7]. Таким образом, соответствующая политика в области АПК и сельского хозяйства в частности должна исходить из существования 2 векторов – это собственно стимулирование развития отечественного АПК и выигрыши национальной экономики от этого, а также обеспечение национальной продовольственной безопасности и дополнительные конкурентные преимущества национальной экономики на мировых рынках за счет вовлеченности в решение глобальных проблем.

Литература: 1. Державний комітет статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua; 2. Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр [Электронный ресурс] // Офіційний сайт Президента України – Режим доступа: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf; 3. Розвиток вітчизняного АПК як інструмент формування продовольчої безпеки держави [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13990/1/61_395-400_Vis_720_Menegment.pdf; 4. Hunger statistics – [Электронный ресурс] Всемирная продовольственная организация. – Режим доступа: <http://www.fao.org/hunger/en/>; 5. Local and International Public Goods: What role is there for Regional Cooperation at this current Food crisis [Электронный ресурс] // Pacific Economic Cooperation Council Symposium. – Режим доступа: http://www.pecc.org/resources/doc_view/642-local-and-international-public-goods; 6. Regional cooperation for inclusive and sustainable development [Электронный ресурс] // South and South-West Asia Development Report, 18-19 October 2012. – Режим доступа: <http://sswa.unescap.org/meeting/documents/High-level-forum/Nagesh-Kumar.pdf>; 7. The State of Food Insecurity in the World 2012 [Электронный ресурс] // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/016/i3027e/i3027e00.htm>; 8. The Statistics Division of the FAO [Электронный ресурс] // Food and Agricultural Organization. – Режим доступа: <http://faostat.fao.org/desktopdefault.aspx?pageid=342&lang=en&country=230>

СЛАНЦЕВЫЙ ГАЗ: РЕАЛИИ И ПРОБЛЕМЫ*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Энергонезависимость Украины является одной из самых острых проблем развития страны. Проблему можно решить за счет увеличения добычи собственного газа, замены импортного газа отечественным углем, диверсификацией поставок газа, активного вовлечения альтернативных (нетрадиционных) источников энергии, энергосбережения и т.д. Из-за высоких цен на энергоресурсы стараются найти другие, более дешевые источники. В последнее время тема сланцевого газа как одного из видов нетрадиционных видов топлива широко обсуждается.

Оценки мировых запасов сланцевых газов варьируются от 200 до 450 трлн. кубометров.

Лидером в сфере добычи сланцевого газа являются США. В стране больше половины всего добываемого газа дают нетрадиционные источники: угольные пласты, плотные песчаники и сланцы. В 2009 г. США добились полного насыщения рынка за счет собственной добычи газа, более того, стали его экспортировать. По данным американских компаний, себестоимость газа, добытого из сланцев, примерно в 1,3–1,5 раза выше, чем в случае с традиционными месторождениями, в зависимости от условий добычи составляет от 80-90 долларов до 180-200 долларов за тыс.куб.м [1] При нынешних ценах на энергоносители даже такая себестоимость делает сланцевый газ рентабельным. Этому способствуют также шаговая доступность добычи и районов потребления газа, ограниченность капитальных затрат на транспорт, хорошая экономика продажи жидких углеводородов в США. Жидкие попутные составляющие сланцев не менее ценны, на их фоне газ может оказаться «бесплатным приятным приложением». Бум добычи сланцевого газа изменил энергетическую картину в экономике США. Он привел к резкому сокращению использования угля для производства электроэнергии и побудил компании активно инвестировать в строительство сталелитейных и химических заводов, а также в экспорт газа [2].

Добыча сланцевой энергии увеличит мировой ВВП к 2035 году на 2,7 триллиона долларов. По прогнозам консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers, «сланцевая революция» приведет к сокращению потребления нефти и снижению цен на нее. Перепроизводство углеводородов в мире вырастет на 12 процентов и достигнет 14 миллионов баррелей в сутки [3].

Сможет ли в других странах мира повториться «сланцевая революция»? Однозначного ответа нет. Говорить о серьезных перспективах в Европе не приходится, за исключением разве что Польши, где есть серьезные место-

рождения газоносных сланцев и условия для их добычи. Германия готова начать добычу сланцевого газа, но только после разработки правовой документации в соответствии с экологическим законодательством. Франция, Болгария, Румыния и Чехия (ввела временный мораторий) запретили использовать технологию фрекинга. В 2010 г. ExxonMobil отказалась от проекта добычи сланцевого газа в Венгрии стоимостью \$75 млн., так как пробуренные скважины дали приток воды, а не газа. В 2011 г. Royal Dutch Shell объявила о бесперспективности поиска сланцевых месторождений в Швеции. ExxonMobil в феврале 2012 года заявила, что за два года разведочные скважины компаний Lane Energy, 3Legs Resources и BNK Petroleum на северо-западе Польши дали лишь незначительные притоки газа, и осенью 2012 г. отказалась от планов добычи сланцевого газа в стране [4].

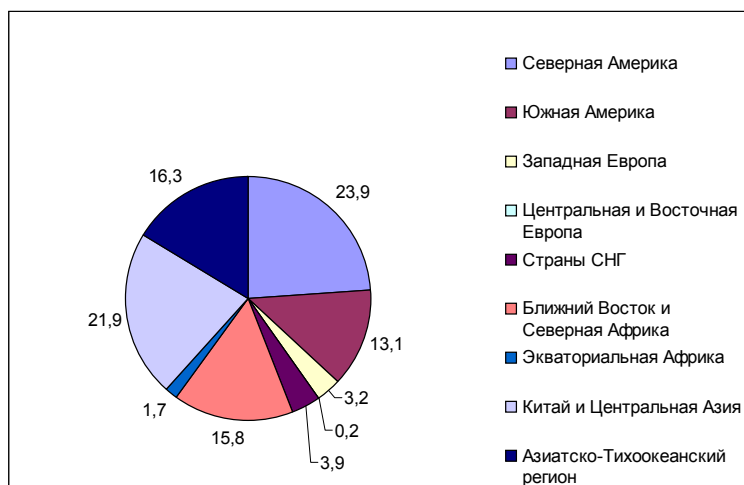


Рис. 1. Прогнозные запасы сланцевого газа, % от мирового запаса [1]

В России до сих пор серьезно сланцевым газом никто не занимался в связи с наличием богатых традиционных месторождений, однако Минэнерго предлагает начать разработку сланцев уже с 2014 года. Геологоразведочные работы по добыче сланцевого газа проводятся в Австралии, Пакистане. В Китае намерены начать добычу сланцевого газа к 2015 году.

Управление энергетической информации Минэнерго США (EIA) оценивает украинские запасы сланцевого газа в 1,2 триллиона кубометров, ставя Украину на четвертое место в Европе после Польши, Франции и Норвегии. Геологическое агентство США оценивает запасы Украины в 1,5-2,5 триллиона кубометров. Залежи сланцевого газа выявлены в Донецко-Приднестровском, Карпатском и Южном (Одесская область) регионах.

В конце января 2013 г. на глобальном экономическом форуме в Давосе Украина подписала 10-миллиардный контракт с нидерландско-британской компанией Royal Dutch Shell. Добывать газ планируют на Юзовском месторождении, расположенном на востоке Украины (Харьковская и Донецкая области), ресурсы которого оценивают в 2-4 триллиона кубометров. Украинские власти возлагают большие надежды на этот проект.

Добывать сланцевый газ в промышленных масштабах стали только в XXI веке с появлением новых технологий, в частности – технологии гидроразрыва пласта (ГРП), а также 3D-сеймики (позволяет составлять трёхмерные модели подземных пластов).

Рассмотрим особенности и проблемы добычи сланцевого газа. Газ залегает в твердой осадочной породе, которую тяжело бурить. Традиционное бурение не имеет смысла, т.к. газа в непроницаемых сланцевых породах немного, он заперт в микротрещинах между пластинками минералов с крайне низкими фильтрующими свойствами. Однако благодаря сланцеватости пород все трещины ориентированы в определенных направлениях, и если пробурить горизонтальную скважину «в крест», то есть перпендикулярно трещинам, можно одновременно вскрыть гораздо больше полостей с газом. Сначала производят вертикальное бурение на глубину 2–3 км (в зависимости от геологического строения), затем бурят горизонтально сквозь породы, что далеко не всегда дает необходимого эффекта. Поэтому бурение горизонтальной скважины обязательно дополняется гидроразрывом породы (фрекинг), причем гидроразрыв многостадийным. Специалисты уточняют, что фрекинг – не гидроразрыв пласта, а гидродробление. С помощью мощных насосов закачивают специальную жидкость под высоким давлением. Образуются трещины, по которым газ поступает в скважину. В результате гидроразрыва увеличивается площадь контакта скважины с породой в несколько десятков раз. Примерно 80% газа извлекается.

Технология дорогая и трудоемкая. В воду добавляют до 500 наименований химических веществ, при этом их состав является коммерческой тайной. Для одного гидроразрыва используется до 300 т химикатов, кроме того, необходимо около 7 тыс. т смеси воды и песка. Значительные объемы отработанной загрязненной воды обычно не утилизируются, а скапливаются возле скважин. Малейшая неточность грозит тем, что газ отравит грунтовые воды, а после освобождения пласта может произойти землетрясение с магнитудой до 3 – 5 баллов.

Технологии прокладки горизонтальных скважин и гидроразрывов уже достаточно хорошо отработаны и используются в коммерческой добыче. И все же, по сравнению с добычей газа из традиционных источников извлечение сланцевого газа из недр несет с собой ряд экономических и экологических проблем:

– добыча сланцевого газа имеет чрезвычайно экстенсивный характер, несет с собой большие затраты на создание все новых и новых скважин, а также занимает значительную площадь, что делает использование этой технологии проблематичным для густонаселенных территорий с недостаточными водными ресурсами;

– газ с низким давлением нельзя подавать непосредственно в газотранспортную систему, где стандартное давление составляет 75 атм. Потребуются сжимать газ, а это дополнительные немалые расходы;

– при бурении используются промывочные жидкости, содержащие вещества, загрязняющие окружающую среду;

– отработанная американская технология должна быть увязана с геологическими структурами Украины. Для рекреационного Карпатского региона технология фрекинга крайне опасна, т.к. произойдет изменение геологической среды, ландшафтов. Нельзя забывать о том, что Карпаты (потенциальный регион добычи сланцевого газа) – сейсмически активная территория, с тектоническими нарушениями, оползнями. Донецко-Приднепровский регион также сложен в геологическом отношении;

– Какие технологии нам дадут инвесторы? Новая канадская технология с применением пропанового геля вместо воды со специальными химреагентами только запатентована, ведутся исследования в этой области. В Украине будут применять классический фрекинг при благоприятном исходе геологоразведочных работ. Существует проблема адаптации американской технологии к Украине. Наравне с иностранными компаниями вникать в технологии, чтобы они стали «нашими»;

– необходимо усовершенствовать законодательную базу;

– необходимо оценить реальное влияние технологии на окружающую среду;

– параллельно в качестве альтернативы заняться разработкой добычи метана из угольных пород.

Вопросов больше, чем ответов. Ясно только одно, что необходимо опережающее, комплексное, научное обоснование всех работ.

Литература: 1. <http://www.halliburton.ru/services/hcpm/consulting/>; 2. Бум добычи сланцевого газа в США продлится еще несколько десятилетий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/companiesnews/9617251/bum_dobychi_slancevogo_gaza_v_ssha_prodlitsya_eshe_neskolko#ixzz2MtwclGTm; 3. Мировую «сланцевую революцию» оценили в 2,7 триллиона долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pwc.com/en_GX/gx/oil-gas-energy/publications/pdfs/pwc-shale-oil.pdf; 4. Гусак Л. Сланцевая волна докатилась до Украины [Газета 2000, №5, 1 – 7 фев. 2013] [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://2000.net.ua/2000/forum/puls/87742>; 5. Время сланцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/2121004>.

Кириченко М.А.
ХАРАКТЕРИСТИКА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СПІВТОВАРИСТВІ

Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.

Розвиток інтеграційних процесів – універсальна закономірність сучасної епохи, що виявляється як у середовищі національних економік, так і в сфері міждержавних відносин, та логічно веде до глобалізації економічного середовища. Процес інтеграції як економічне явище, сутність якого полягає у взаємному пристосуванні й об'єднанні національних господарств декількох держав з однотипним соціально-економічним устроєм, є об'єктивним наслідком посилення взаємозалежності процесів економічного життя країн Європи.

Актуальність дослідження. У сучасному світі зростає роль Європи як свого роду носія важливих цінностей, які поділяє й українське суспільство. А саме: свобода, рівність, демократія, соціальна солідарність. З іншого боку, питання інтеграції закономірно слід розглядати не тільки з погляду історичних зв'язків, географічних обставин, а й з погляду розвитку ринків і економіки.

Вибір геополітичного курсу так само вплинув на економічну ситуацію, як і внутрішньополітичні чинники. Стратегічний європейський вибір позначив чіткий орієнтир на побудову в Україні громадянського суспільства, з соціально орієнтованим ринковим господарством, із врахуванням позитивного соціального досвіду розвинутого світу. Одним із ключових стратегічних напрямів зовнішньополітичної складової процесу забезпечення економічної безпеки в Україні визнано шлях до членства в Європейському Союзі.

Економічна інтеграція, є історично сформованою спільністю, що складалася протягом багатьох років. Вона являє собою широке міждержавне об'єднання, яке володіє своєю організаційною структурою. Між учасниками інтеграції здійснюється більш глибокий поділ праці, ведеться інтенсивний обмін товарами, послугами, капіталами, робочою силою. Ідея про тісний взаємозв'язок між країнами знаходила своє політичне вираження ще в стародавніх країнах.

Ідеї інтеграції і кооперації, створення єдиного економічного простору, відновлення і розвиток співробітництва між країнами – традиційними партнерами, стали першочерговими в державах СНД. І це закономірно. Тому що інтеграційні процеси в економіці – це веління часу.

У світі склалося кілька інтеграційних об'єднань. У 1958 р. було створено Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), яке перетворилося в могутнє

економічне угруповання. У рамках Співтовариства встановлені пільги взаємної торгівлі, проводиться загальна економічна політика, постійно знімаються обмеження на пересування товарів, капіталів, робочої сили. У країнах, що розвиваються, створюються свої інтеграційні об'єднання (Південно-східна Азія, Латинська Америка, країни ОПЕК).

Європейський Союз – найбільше що динамічно розвивається інтеграційне об'єднання у світі. На сьогоднішній день Єдина Європа, що поєднає 27 країн, по своєму економічному потенціалу порівнянна зі США і сукупний обсяг ВВП країн Європейського Союзу в 2010 р. склав 15,3 трлн. дол. США. Сьогодні ЄС є свого роду федерацією європейських країн, у якій існують такі ж інституціональні структури, що й у звичайній державі: у ЄС є свій Парламент, Центральний Банк, Палата аудиторів, Суд, Рада Міністрів, що є наднаціональними структурами. Європейський Союз має власний бюджет, що формується по визначених принципах і дозволяє фінансувати міри щодо розвитку інтеграції. Процес централізації фінансових засобів, об'єднання фінансових інструментів і удосконалювання фінансових інститутів ЄС продовжується, як продовжуються й інтеграційні процеси в Європі.

Провідною тенденцією сучасної світової економіки є глобалізація виробничих і реалізаційних господарських процесів. В цих умовах кожна країна має розглядати міжнародну економічну співпрацю як дійовий засіб підвищення ефективності внутрішнього господарства, як механізм, що здатен надати дуже необхідну допомогу у розв'язанні проблем національного розвитку. Задача полягає лише у визначенні регіональних пріоритетів та найбільш адекватних стратегій і форм глобальної міжнародної співпраці.

Особливо важливим це є для пострадянських країн, які змушені визначитися із власним місцем у світовому розподілі праці у ситуації глибокої кризи, паралельно з пошуком зовнішніх джерел сприяння посткризовому відновленню, активізації і ринковому реформуванню економік.

Література: 1. Міжнародна економіка: навч. посіб. / Ю.Г. Козак, Ю.В. Макогон, Д.Г. Лук'яненко та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 672 с.; 2. Міжнародна економіка: підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко, В.В. Рокоча та ін. – К.: Знання-Прес, 2008. – 447 с.; 3. Мовчан В., Кобилянська А., Сисенко Н. Економічна інтеграція і кооперація: Україна та ЄС. Підсумки 2009 року. – [Електронний ресурс] – режим доступу: www.dipacadem.kiev.ua/assets/files/bullets/Review-4_Ukr.2009.doc; 4. Офіційний сайт ЄС Europe 2020 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm



У багатьох країнах світу туризм став важливим джерелом бюджету і належить до найперспективніших галузей національної економіки. Україна має колосальний потенціал який підтверджується її природнім, історико-культурним і людським фактором. Але однією з головних проблем вітчизняної туристичної галузі є недостатнє фінансування як і із сторони державної влади так і іноземного інвестора.

З метою розвитку туризму в Україні потрібно вкладати інвестиції, розробляти оптимальні механізми управління галуззю та підвищувати рівень обслуговування.

Євро-2012 – перший реальний спільний проект України та Європи. Основними здобутками процесу підготовки туристичної індустрії до Євро-2012 є реконструкція аеропортів, залізничних вокзалів та транспортної сфери, істотна розбудова готельного господарства та альтернативних засобів розміщення туристів, поява систем вуличного і туристичного ознакування у містах, розвиток інформаційного та рекламного забезпечення туристичної галузі.

Чемпіонат Європи 2012 року вже позаду. Однак ефект від проведеного континентальної першості Україна буде відчувати ще довго.

Грошові підрахунки Євро-2012 потрібно розпочати з того, скільки Україна витратила на підготовку до фінальної частини ЧС. Усі ми пам'ятаємо, що ще на перших етапах підготовки Україна планувала працювати за схемою 80 на 20, де 80% становили б інвестиції, а 20% – бюджетні кошти. Але не так сталося, як гадалося, і Україна витратила усі 90% бюджетних коштів, залучивши лише 10% інвестиційних, переважно від внутрішніх інвесторів. Загальні витрати з нашого держбюджету на підготовку до Євро-2012 склали 10 мільярдів доларів США. При цьому очікуваних інвестицій закордонного капіталу, на відміну від тієї ж Польщі, не виявилось зовсім. Були, щоправда, інвестиції з боку великого вітчизняного бізнесу. Але вони мали лише епізодичний характер – як-от будівництво стадіону в Донецьку й участь у будівництві стадіону в Харкові [2].

Операційні витрати України на проведення Євро склали 55 млн. доларів. Ці гроші витрачені разове і не будуть повернуті. Вони пішли на мовну підготовку персоналу, рекламу, інформаційну підтримку турніру. Загальна ж вартість підготовки до чемпіонату склала 5 млрд. доларів. Ці кошти переважно були спрямовані на будівництво аеропортів, доріг, підготовку

транспортної інфраструктури. А Польща витратила на підготовку до чемпіонату 34 млрд. доларів [1].

Країна починає рахувати, скільки вдалось заробити на проведенні чемпіонату, і коли саме витрачені на підготовку гроші обернуться прибутками. Президент України відзначив, попередивши усіх критиків, скептиків та економістів: економічний ефект від проведення Євро-2012 підрахувати сьогодні неможливо.

Планувалося, що мінімальна виручка від туризму складе 1,3–1,5 млрд. дол., а інфраструктурні об'єкти, побудовані до Євро, будуть експлуатуватись і далі, то ж інвестиції в них виправдані. Тут варто також нагадати, що НБУ розраховував отримати від проведення чемпіонату \$1 млрд., тоді коли, наприклад, в аналітичній групі Da Vinci AG вважали, що Україна отримає близько \$800 млн. Чиї розрахунки виявились правильними – покаже час [3].

Незалежні експерти також підбивають підсумки проведення Євро-2012 в Україні. За словами старшого аналітика Міжнародного центру прикладних досліджень Льдара Газізулліна, економічний вплив уже відбувся – це інвестиції, які робилися протягом останніх двох-трьох років, запозичення, зростання державного боргу. Тому зараз буде переважно негативний наслідок, оскільки треба буде повертати ці борги, треба шукати гроші на покриття дефіциту бюджету.

«Тому, в принципі, я думаю, що позитивні наслідки переважно в минулому. Подивимось зараз, чи запрацюють на повну готелі та, наприклад, аеропорти. Для того, щоб аеропорти, які були побудовані, приносили користь країні, необхідно лібералізувати регулювання авіапростором: нарешті укласти угоду «Відкрите небо», пустити лоукостерів, бюджетні авіалінії. Якщо це відбудеться, то аеропорти запрацюють і від цього буде корисний ефект. Щодо туристичного сектору. Зараз важко сказати, чи буде розвиватись у нас туристичний сектор. У світі криза, для туристичного бізнесу не найкращі часи. В принципі, у нас завжди не вистачало готелів, тому тут невеликий позитивний ефект буде, бо вже є готелі, що є передумовою для зростання туристичного сектору. Хоча, очевидно, це обмежується великими містами, а у нас головні туристичні регіони – Захід і Південь, а там, на жаль, готелів до Євро-2012 не будувалось. Тому і тут можна сказати, що наслідки для туристичного сектору будуть невеликими, хіба тільки припустити, що іноземці, які приїхали до Києва, Харкова, Донецька і Львова захочуть повернутись до України», – зазначив він [4].

На думку заступника Голови правління Комітету громадського контролю ЧС-12 Тетяни Тимошенко, з точки зору економіки Євро-2012 був провальним проектом від початку: модель підготовки до Євро-2012 не була розроблена за бізнес-планами, не були прораховані прибутки, повернення інвестицій.

Не зважаючи на те, що підсумки проведення Євро-2012 в Україні не такі як очкувалися, однак туристичний потік в Україні поступово зростатиме до 40% [4].

Туристична галузь, хоч і дуже повільними кроками, починає збільшувати свої показники. Але не можна зупинятися на досягнутому. Саме від того, яким шляхом піде зараз розвиток галузі, залежить все її майбутнє зокрема та майбутнє економіки, а, отже, і життя України в цілому.

Україна має все необхідне для того, щоб стати туристичною державою. Така кількість відпочинкових зон властива далеко не кожній країні. Але цей потенціал використовується все ще не на повну силу.

Література: 1. Український бізнес ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/>; 2. Сайт новин УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/>; 3. Українська правда життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://life.pravda.com.ua/society/2012/06/8/104333/>; 4. Євро-2012 – в оцінках, фактах и комментариях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/23083>.

УДК 339.9 (477)

Колесников Н.С.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.г.н., доц. Игнатъев С.Е.

В настоящее время внедрение альтернативных источников энергии, автономных и децентрализованных, во многих странах более выгодно, как с экономической, так и с экологической точки зрения. Ископаемое топливо становится источником энергии вчерашнего дня, которое не может обеспечить устойчивое развитие человечества в долгосрочной перспективе [2].

Альтернативная энергетика на современном украинском рынке все больше и больше начинает пользоваться популярностью. Ее развитие в последние несколько лет, обусловил, в большей степени, обостряющийся топливно-энергетический кризис. Все чаще и чаще жители нашей страны для более комфортного и экономного обеспечения бытовых условий используют солнечные коллекторы, ветрогенераторы, тепловые насосы.

Непрекращающийся рост цен на нефть и топливо за последнее десятилетие, заставил многих граждан Украины обратить свое пристальное внимание на способы получения, так называемой, альтернативной энергетике, которые, несомненно, постепенно сменяют традиционные методы.

Альтернативная энергетика в нашей стране имеет очень большой потенциал к развитию, так как в Украине есть все необходимые для этого

условия. Кроме того, альтернативная энергетика обладает рядом неоспоримых преимуществ. Она абсолютно экологична и возобновляема, так как для нее необходима только энергия Солнца и Земли. Используя альтернативные способы для получения энергии, мы предотвращаем глобальное потепление и энергетический кризис на Земле, а также получаем энергетическую независимость и уверенность в завтрашнем дне.

Оценке эффективности использования альтернативных топливно-энергетических ресурсов посвящен ряд научных трудов ведущих ученых: Байкова Н.М., Бойко Е.М., Гелетухи Г.Г., Дрозда К., Железный Т.А., Жовмира М., Калетника Г.М., Конеченкова А.Е., Коньшина Е.В., Коробко Б.П., Кудри С.А., Матвеева Ю.Б., Морозовой А., Олейник Е., Побурко Я., Сухина Е.И. и др.

Альтернативная энергетика представляет собой некую совокупность современных перспективных способов получения энергии, которые имеют не такое широкое распространение, как традиционные способы. Но, следует отметить, что альтернативные способы представляют растущий интерес из-за выгоды их использования при низком риске причинения вреда экологии. Таким образом, альтернативные источники энергии – это способы и устройства, которые позволяют получать энергию нетрадиционным путем. В зависимости от способа получения энергии, альтернативные источники делятся на солнечные, ветряные, геотермальные, биотопливные и гидроэнергетические. Поэтому современная альтернативная энергетика – это ветрогенераторы, солнечные коллекторы, фотомодули, гелиосистемы, тепловые насосы и многое другое [1].

Например, использование ветрогенераторов в Украине очень перспективно, так как регионов с подходящими ветровыми условиями достаточно много, а широкое освоение подобных систем энергосбережения не только снизит нагрузку на государственный энергобаланс, но и позволит решить важные инфраструктурные проблемы при освоении новых территорий. Кроме того, альтернативная энергетика, позволяет успешно использовать энергию Солнца на юге страны. Примеров ее успешного применения великое множество. К тому же, особый интерес представляют и другие широко распространенные и мощные ресурсы, такие как энергия морских волн, рек и многое другое.

Однако современное законодательство еще имеет много существенных недостатков, которые не способствуют в полной мере стимуляции производства энергии из альтернативных источников для частных лиц (кредиты, дотации и прочее), однако для юридических лиц дотации по «Зеленому тарифу» существуют и сетевые проекты в Украине активно развиваются. Стоит надеяться, что в ближайшие годы, альтернативная энергетика получит все необходимые законодательные условия для успешного развития в Украине по аналогии с передовыми программами Европейских стран. Ведь

большинство традиционных источников энергии, так или иначе, загрязняют или изменяют природные условия. Только солнце, ветер, вода и энергия земли представляют собой неиссякаемые экологически чистые источники энергии, а обострение сырьевых и экологических проблем делает их использование незаменимым.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использование альтернативных источников энергии является одним из важнейших компонентов решения энергетической проблемы, имея рациональные экономические, экологические и социальные последствия. Поэтому важное значение приобретает понимание государствами необходимости использования альтернативных источников энергии для сокращения выбросов от сжигания традиционных энергоносителей. Альтернативная энергетика в недалеком будущем станет единственно возможным способом добычи энергии, поэтому развивать ее, активно следует уже сегодня.

Литература: 1. *International Energy Agency. IEA urges governments to adopt effective policies based on key design principles to accelerate the exploitation of the large potential for renewable energy 29 September 2008*; 2. *Renewables 2010 Global Status Report (Paris: REN21 Secretariat and Washington, DC: Worldwatch Institute). – 2011.*



УДК 339.138

Косіневська І.С. СВІТОВІ АВТОМОБІЛЬНІ БРЕНДИ НА РИНКУ УКРАЇНИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Характерною особливістю діяльності міжнародних і національних автомобільних компаній в останні роки стало збільшення інвестицій в розвиток комунікаційної діяльності, безпосередньо пов'язаний з такими об'єктивними чинниками сучасних бізнес-процесів як посилення боротьби за підвищення попиту і зміну споживчої поведінки. Саме ці обставини обумовлюють необхідність пошуку нових форм інформаційно-рекламної підтримки бізнесу, ключовим елементом якої залишається бренд. В сучасних умовах бренд розглядається як найважливіший елемент стратегії розвитку сучасної автомобільної корпорації і виконує ряд найважливіших функцій: сприяє ідентифікації продукту або компанії, стає гарантом характеристик товару, носієм позитивного іміджу бізнесу. Все це свідчить про актуальність аналізу теоретичних концепцій і практичного досвіду управління брендом, у т. ч. дослідження стратегії просування брендів автомобільними корпораціями. Актуальність даної проблеми обумовлена також і тим, що українські ком-

панії ще не мають достатнього емпіричного досвіду управління брендом в конкурентному зовнішньому середовищі.

Одним з непрямих методів впливу транснаціональних корпорацій (ТНК) на конкурентоспроможність країн є брендинг – створення і «просування» торгових марок. За визначенням «бренд» – це інтелектуальна частина товару, що виражена у властивих тільки цьому товару назві і дизайні, володіє стійкою і сильною позитивною комунікацією з покупцем. В економічній літературі тема брендингу розглядається як обов'язковий елемент товарної політики фірми, при цьому дослідження спираються на багатий емпіричний досвід управління брендами [1].

За результатами 2012 року, згідно даних найбільшого у світі бренд-консалтингового агентства – Interbrand, найдорожчими світовими автомобільними брендами, які увійшли до 100 найдорожчих брендів світу, стали Toyota, Mercedes-Benz, BMW (табл. 1) [2].

Процес виведення бренду і управління ним на міжнародному ринку достатньо складний і вимагає підвищеної уваги на всіх етапах просування бренду. Основними причинами цього є жорстка конкуренція, необхідність створення відношення до марки на кожному новому ринку, а також урахування етнокультурних особливостей аудиторії.

Таблиця 1

Рейтинг автомобільних брендів	Назва автомобільного бренду	Вартість бренду (млрд дол.)	Зміна порівняно з попереднім роком, %	Рейтинг найдорожчих брендів світу
1.	Toyota	30,280	+9	10
2.	Mercedes-Benz	30,097	+10	11
3.	BMW	29,052	+18	12
4.	Honda	17,280	+11	21
5.	Volkswagen	9,252	+18	39
6.	Ford	7,958	+6	45
7.	Hyundai	7,473	+24	53
8.	Audi	7,196	+17	55
9.	Porsche	5,149	+12	72
10.	Nissan	4,969	+30	73
11.	Ferrari	3,770	+5	99

Українські споживачі сприймають успішний бренд як систему цінностей, яка дозволяє виділяти продукти, виокремлювати їх від товарів конкурентів. Успішність бренду на ринку залежить від портфеля брендів, а кількість брендів визначається їхніми функціями [3].

Дослідження українського ринку легкових автомобілів, який динамічно розвивався у 2001–2007 рр., показало, що вплив економічної кризи призвів до майже чотирикратного падіння обсягів реалізації продукції у 2009 р. З

2011 року ситуація почала покращуватись, однак високий рівень конкуренції вимагає від виробників ефективного застосування маркетингового інструментарію [4].

За результатами січня-червня 2012 року Україна імпортувала автотранспорту (легкових, вантажних автомобілів та автобусів) на суму понад 2,181 млрд дол., або на 39% більше, ніж за аналогічний період минулого року. У той же час поставки на експорт автомобілів і автобусів збільшили дохідну складову торгового балансу держави на 157,6 млн дол., що на 15% менше торішнього показника. Таким чином, коефіцієнт покриття імпорту експортом у частині торгівлі автотранспортом за результатами першого півріччя склав 0,07% [5].

Основою автомобільного експорту стали легкові автомобілі. Їх частка в загальному обсязі 92%. Найбільшим зовнішнім ринком для української автомобільної промисловості традиційно залишається автомобільний ринок Російської Федерації. За шість місяців 2012 року росіяни придбали українських автомобілів і автобусів на 142,5 млн дол., що становить понад 90% надходжень від автомобільного експорту України за цей період. Традиційно найбільше автомобілів в Україну поставляється з Німеччини, Японії, Російської Федерації, Південної Кореї та Великої Британії. За цей період імпорт автотранспорту з Китаю досяг 38,5 млн дол [6].

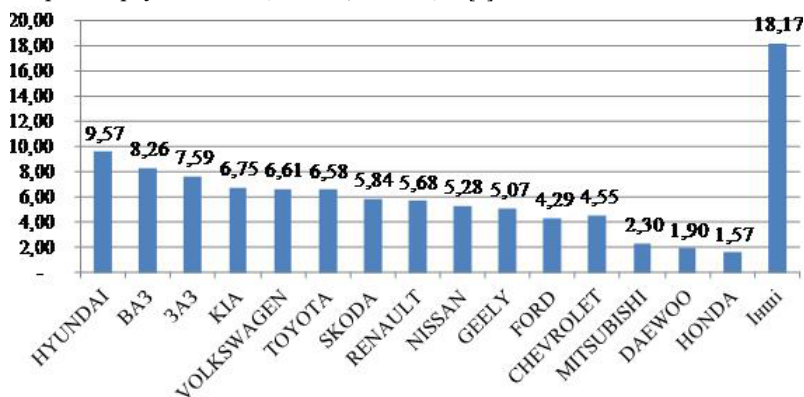


Рис. 1. Продаж автомобілів в Україні за марками у 2012 р.,%.

За підсумками 2012 року в Україну всього імпортовано 237602 легкових автомобілів, 21984 комерційних автомобілів та 4018 автобусів. Кількість імпортованих легкових автомобілів зросла на 14,5% порівняно з 2011 роком, кількість комерційних автомобілів – на 11%, автобусів – на 10,4% [5].

Українські споживачі у 2012 році віддали перевагу таким брендам, як Hyundai (9,6%), VAZ (8,3%) та ZAZ (7,6%) (рис. 1) [5].

За прогнозом експертів, у 2013 році автомобільний ринок України і далі демонструватиме тенденцію до зростання, на даний період очікується продаж близько 240-280 тисяч автомобілів. При цьому прогнозується подальше загострення конкуренції і певні зміни в структурі попиту, які намітились ще у 2011 р., перш за все, це стосується як позицій окремих автомобільних брендів, так і попиту на автомобілі певних класів [4].

Попри те, що у 2012 р. кількість проданих автомобілів переважної більшості торгових марок збільшилась, частка деяких брендів у загальному обсязі реалізації зменшилась за рахунок зміцнення позицій автомобілів інших марок. Передусім ці зміни торкнулись машин марки ВАЗ, які протягом усіх років існування незалежної України були беззаперечним лідером на вітчизняному ринку, однак у 2012 р. зменшили свою ринкову частку з 15,31 до 13,16%, а у травні 2012 р. їх навіть обійшов за обсягом реалізації корейський бренд Hyundai, який стрімко зміцнює конкурентні позиції на українському ринку [6].

Процес формування комплексу просування, використання окремих елементів системи маркетингових комунікацій на автомобільному ринку має складний, багатофакторний характер і повинен враховувати насамперед специфіку товару і характеристики ринку. Так, для українських споживачів автомобільної продукції престижних марок велике значення мають емоційні мотиви, які підкреслюють соціальний статус свого господаря, мотиви самовираження і самореалізації, які поділяють на об'єктивні і суб'єктивні. Згідно з даними дослідження, проведеного компанією GfK Ukraine, в період кризи важливість суб'єктивних чинників при здійсненні українськими споживачами купівлі нового автомобіля зросла до 72% (до кризи цей показник був на рівні 37%) [7].

Отже, на автомобільному ринку України переважають бренди іноземних автомобільних корпорацій, переважно японських та німецьких. Лідерами на українському ринку в 2012 році стали Hyundai, ВАЗ, ЗАЗ, Kia та Volkswagen, які зайняли сектор, рівний 38% загальної структури продажу автомобілів. Значну нішу українського автомобільного ринку зайняли найдорожчі бренди 2012 року Toyota, BMW, Honda, Volkswagen, Ford, Hyundai, Nissan, які увійшли до 15 найпоширеніших брендів на українському ринку в 2012 році.

Таким чином, бренд має значний потенціал. З огляду на постійне збільшення кількості різноманітних брендів, представлених в Україні, можна казати, що брендинг на українському ринку активно розвивається. Незважаючи на те, що більшість українських брендів перебувають на початковому етапі життєвого циклу, їхня вартість щорічно зростає. Головний чинник, що сприяє зростанню вартості бренда, динаміка розвитку ринків, адже наявність бренду дозволяє будь-якій компанії мати конкурентну перевагу.

Література: 1. Велигорский В.Ф. Темпы просто / В.Ф. Велигорский // Бизнес. – 2012. – №27. – с. 112-113; 2. The Top 100 brands, Best Global Brands 2012, Interbrand [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interbrand.com/en/best-global-brands/2012/Best-Global-Brands-2012.aspx>; 3. Поліщук Т.В. Перспективні напрямки розробки успішних брендів в Україні / Т.В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7. – с. 129-137; 4. Авторинок України: Прогноз на 2013 р. // Маркетинг в Україні. – 2012. – №5-6. – с. 34-38; 5. Статистика продажів автомобілів у 2012 році, Асоціація автовиробників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=27&Itemid=79; 6. Чикусова М. Аналіз автомобільного ринку України / М. Чикусова // Маркетинг в Україні. – 2012. – №1. – с. 38-45; 7. Маркетингові рішення, GfK Ukraine – компанія з маркетингових та соціальних досліджень в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfk.ua>.



УДК 339.923:330.322

Кошелева К.Е.

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ СТРАН БРИКС

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.э.н., доцент Гончаренко Н.И.*

Мировой кризис снизил инвестиционную привлекательность стран в целом, но страны БРИКС заметно выделялись на общем фоне своими позитивными результатами.

Бразилия, Россия и Индия с 2005 г. по 2012 г. повысили свою инвестиционную привлекательность, а Китай хотя и снизил ее в целом, но вышел на первое место благодаря тому, что опережавшие его в прошлом европейские страны испытали снижение показателей оттока и притока инвестиций. Привлекательность для инвесторов пятого члена БРИКС ЮАР значительна с региональной точки зрения, т.е. в масштабах Африки.

Бразилия располагает хорошим инвестиционным климатом в сельскохозяйственном секторе: дешевой рабочей силой, значительными и недорогими территориями, используемыми в сельскохозяйственных целях, благоприятными погодными условиями в центральной и северной частях страны, передовыми сельскохозяйственными технологиями и развитой транспортной инфраструктурой. Другими факторами выступают значительная численность населения, развитый рынок недвижимости и отсутствие серьезных ограничений для деятельности иностранных инвесторов.

Основным фактором привлекательности России является растущий внутренний рынок. Позитивное влияние оказывают также такие факторы, как доступная рабочая сила, развивающаяся логистическая сеть и возможности для роста производительности действующих предприятий [2].

Индия притягательна для иностранных инвесторов благодаря крупному внутреннему рынку, большому потенциалу роста, доступности квалифицированной рабочей силы и относительно стабильному законодательству. Эти ключевые факторы меняют представление об Индии как стране специализирующейся на аутсорсинге бизнес-процессов. Сегодня многие инвесторы воспринимают Индию как будущего глобального лидера в образовании, НИОКР и производстве качественной продукции. Весьма привлекателен для иностранных инвесторов сектор автомобилестроения. Быстро растут на внутреннем рынке продажи легковых автомобилей, что является следствием увеличения среднего класса и повышения доступности потребительских кредитов. Наличие в стране квалифицированной рабочей силы и сильная сеть поставщиков компонентов для автомобилей побуждают многие глобальные фирмы расширять экспорт из Индии.

Также можно отметить привлекательность сектора финансовых услуг, и «рывок» в среднесрочном периоде таких секторов как «Промышленное машиностроение, производство оборудования и инструментов» и «Химикаты». Индия активно использует такой инструмент привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) как специальные экономические зоны (СЭЗ). Больше всего СЭЗ создано и работает в секторе информационных и связанных с ними технологий. Их число составляет 67. Немало мультипродуктовых СЭЗ (15) и зон, специализирующихся на электронике и хай-тек инжиниринге (13). Менее многочисленна группа СЭЗ, ориентированных на фармацевтику (5), производство обуви (4), ювелирное дело (4) и некоторые другие сферы [1].

Значительная часть зарубежных прямых инвестиций (ЗПИ) индийских компаний направляется в финансовые оффшорные центры – Сингапур, Маврикий и Нидерланды. Данные центры обычно рассматриваются как пункты мобилизации фондов для последующего инвестирования в третьи страны. При этом принимаются во внимания деловые и юридические соображения, льготное налогообложение и более легкий доступ к финансовым ресурсам в соответствующих странах. В секторной структуре зарубежных прямых инвестиций (ЗПИ) Индии преобладает обрабатывающая промышленность, а также финансы, страхование, недвижимость и бизнес-услуги. В различных отраслях обрабатывающей промышленности и сферы услуг наблюдается разная распространенность применяемых моделей инвестирования. Так, в ИТ преобладают ЗПИ в новые проекты (44%), в фармацевтике – приобретения (46%), в производстве автокомпонентов – приобретения (60%), в строительстве – экспансия (87%), в телекоммуникациях – совместные предприятия (61%), в нефтепродуктах – новые проекты (51%), в добыче нефти и газа – новые проекты (42%) и альянсы (38%), в машиностроении и

производстве капитальных товаров – приобретения (64%) и совместные предприятия (36%), и т.д. [1].

Китай является мировым лидером по инвестиционной привлекательности. Помимо огромного внутреннего рынка и высоких темпов роста, существуют и другие конкретные причины инвестиционной привлекательности данной страны. К ним относятся: развитие инфраструктуры, доступность ресурсов (природных и трудовых), производительность и навыки рабочей силы, развитие в бизнесе цепочки создания стоимости. Значительную роль играет доступность дешевых и квалифицированных работников, способных создавать, производить и поставлять на мировой рынок конкурентоспособную продукцию. По количеству проектов ПИИ на втором месте находится оптовая и розничная торговля (21,3%), на третьем – аренда и бизнес-услуги (11,4%), на четвертом – научные исследования, технологические услуги и геологические изыскания (6,7%), на пятом – компьютеры и ПО (4,7%). По стоимостному объему ПИИ второе место в Китае занимает недвижимость (17,2%), третье – финансы (15,2%), четвертое – аренда и бизнес-услуги (4,7%), пятое – оптовая и розничная торговля (4,1%) [3]. В экспорте капитала из Китая прямых зарубежных инвестициях (ПЗИ) последние годы также наблюдалась положительная динамика. Основными причинами послужили: рост ПЗИ имеющих целью последующий возврат в Китай (через Гонконг, оффшоры) и рост ПЗИ в реальный сектор с целью избавиться от избыточных активов в виде американских и европейских долговых обязательств.

ЮАР уступает по привлекательности всем остальным странам БРИКС. Тем не менее, на региональном уровне Южно-Африканская Республика выступает значительным центром притяжения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Эта страна обладает важными факторами привлекательности – богата природными ресурсами, имеет относительно квалифицированную рабочую силу и является одним из наиболее крупных в Африке внутренних рынков. Южная Африка в последнее время переживает рост иностранных инвестиций. Лидирует сектор программного обеспечения, на который приходится 14% проектов. Далее идут бизнес-услуги, финансовые услуги, металлы, автомобильная промышленность. Основной приток ПИИ идет из Европы (44% проектов), а первые места среди стран-инвесторов занимают США, Соединенное Королевство (Великобритания), Германия, Индия и Австралия. В зарубежных прямых инвестициях Южная Африка входит в пятерку крупнейших источников инвестиций в некоторых африканских странах, занимая в Мозамбике первое место, Нигерии – третье, Гане и Кении – четвертое, Демократической Республике Конго и Маврикии – пятое [2].

С учетом сложившихся тенденций можно утверждать, что лидерами по инвестиционной привлекательности среди стран БРИКС останутся Китай и Индия. Географическая направленность ПИИ и ЗПИ стран БРИКС харак-

теризуется двумя особенностями. Во-первых, страны альянса уделяют достаточно много внимания своим соседям по региону, чья доля в потоках инвестиций обычно высока. Кроме того, в этих потоках очень значительную роль играют оффшорные центры. В этих центрах происходит мобилизация ресурсов, оптимизация условий ведения бизнеса, определяются маршруты и стратегии дальнейшего распределения инвестиций в конечные пункты их производительного использования. Оффшорные центры превратились в необходимую часть системы международного движения инвестиций, и страны альянса довольно успешно используют их возможности.

Література: 1. Официальный сайт саммита БРИКС 2012 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.bricsindia.in/>; 2. Официальный сайт конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://unctad.org/>; 3. Официальный сайт министерства торговли Китайской Народной Республики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.fdi.gov.cn/>.

Lepokhin Maksym
MODERN DEVELOPMENT OF TOURISM IN UKRAINE.
PROBLEMS AND PROSPECTS

V.N. Karazin Kharkiv National University
Scientific advisers: Professor Kazakova N.A., PhD Saprun I.R.

Tourism industry in Ukraine is growing very fast each year fully reflecting the global trends of intensive development of tourism that is why studying of this topic is timely. Tourism market is a global phenomenon, which consolidates supply and demand to provide the process of buying and selling tourism products and services, promotes the world process of economic globalization, relations between states and general welfare.

The question of the formation of its own economic development model is especially important for Ukraine, as the economic development model takes into account national specificity. Due to low economic complex adaptation to current market conditions, the search of areas, incentives and priorities of socio-economic development is a priority task for the post-socialist countries [3].

The starting point of the economic system creation and development of the modern tourism industry is to meet the travel needs which are the basis of the demand for travel services. Tourism industry is the only economic and technological system of the tourism product formation aimed at meeting the demand for travel services, including the four main elements:

- 1) Production of tourism services;
- 2) Acquisition of the tourism product;
- 3) Implementation of the tourism product or a specific service;

4) Consumption of the tourist product (service).

The economics of tourism includes:

1) The creation and provision of tourist services in the capacities and in the periods which are arranged by the contract of travelling package;

2) Effective usage of the existing material and technical resource tourism basis and the creation of new one;

3) Provision of foreign exchange revenue to the state budget (particular region) and getting profit by tourism subjects;

4) Co-operation of tourism activity means;

5) Assisting to the employment of the locals and satisfying peoples' diverse needs [2].

Tourism industry exerts a huge influence over Ukrainian economics by providing employment of population, supporting the stability balance of payment and stimulating GDP increase.

At the present situation, there is a problem of measuring the tourism impact on the economy of the country based on various informational sources. The standard economic indicators include the revenue, and the share of the gross national or domestic product. According to scientific surveys, the share of tourism in Ukraine's GDP is less than 2%. For comparison, in developed countries it ranges from 5 to 8% and in some countries up to 50%. The share of income from the tourism industry, for example, in Sweden, is higher than the share in GDP of motor-car industry [1].

The processes of the creation and realization of tourism product and the individual tourism services are related to tourism industry. Taking a better look at tourist activities we should single out, on the one hand, some technical, technological and organizational processes and, on the other hand, the economy of this activity.

Proceeding from the regional peculiarities of the recreational and resource potential and tendencies of its development, the level of tourism development infrastructure, the situation of recreational specialization, geography and structure of tourist steams in Ukraine there are seven main tourist regions: the Crimea, the Carpathians, the Black Sea, the Azov Sea, the Dnieper, the Polessko-Podolsky and the Don regions.

The peculiarity of the modern period of tourism development in Ukraine is the fact that tourism has considerable influence upon such sectors as transport, trade, communication, construction, agriculture, consumer goods. Tourism is one of the most promising areas of economic restructuring as well [2].

Ukraine has objectively got a huge tourism potential which, unfortunately, is not used very effectively. The reasons to this situation can be explained by a hard socio-economic situation in the country, poorly adjusted policy regarding to machinery of stimulating tourism industry, the lack of effective strategy for

the development of the industry at both the national and regional levels. The situation in the tourism sector in recent years requires some active search for the ways to overcome the crisis and improve manufacturing tourism product with the required quality. The problems that can be observed in the field of tourism in Ukraine at present are the «inheritance» that is left to our country after the collapse of the Soviet Union [4, 5]. Therefore, these phenomena are quite deep, and their solution requires a comprehensive and thoughtful approach. Thus, the production base of the industry was formed mainly in the times of the Soviet Union that is why large complexes with a significant concentration of seats and low level of service prevail in this infrastructure. The coordinated system of qualified and competent action to eliminate Ukraine's tourism product to the world market, which would give tangible results is absent.

Overall, tourism in Ukraine is being formed now and meets all the economic processes which are going on in the country. The best option of the tourism industry in Ukraine is the forming up of tourism infrastructure. Our country has an ability to compete with the leaders of the tourism industry, having a great potential, which can make Ukraine go out in a line with a number of countries with sustainable tourism demand in condition of its effective usage.

Literature: 1. Вуйцик О. Вплив рекреаційно-туристичного комплексу на розвиток економіки держави / О. Вуйцик // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – Львів, 2008. – №24. – С. 35-42; 2. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П.Дядечко – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.; 3. Голіков А.П., Любіцева О.О. Туризм в системі пріоритетів регіонального розвитку: Монографія / За ред. проф. В.В. Александрова. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2010. – с. 27; 4. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // Економіка і прогнозування: [науково-аналітичний журнал]. – К., 2011. – №1. – с. 104-119; 5. Гостева Н.П. Місце туристичної індустрії України у світі / Н.П. Гостева // Держава та регіони: [науково-виробничий журнал]. Серія «Державне управління». – Запоріжжя, 2009. – № 2. – с. 45-50.

УДК 339.138: 338. 488. 2

Ліхман А.О.

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.і.н., доц. Парфїненко А.Ю.

Сучасна ринкова економіка має соціальну спрямованість та націлена на створення умов для забезпечення гідного рівня життя населення, зокрема такої важливої його складової, як відпочинок. Саме на реалізацію цієї функції і спрямовані підприємства готельного господарства.

Завдяки стрімкому розвитку сучасних технологій в готельному господарстві виникають можливості появи нових секторів та видів послуг.

Нові види послуг, сервісні технології, сучасні форми організації обслуговування є цінним інструментарієм, який може забезпечити підвищення рівня якості послуг підприємств готельного господарства України [3].

Готельне господарство має всі можливості стати одним з ефективних джерел надходження прибутків до державної казни, засобом забезпечення нових робочих місць, поживавлення соціально-економічного розвитку країни та окремих її регіонів у важкі для України часи. Готельне господарство динамічно розвивається та інвестується як важлива галузь індустрії туризму та національного господарства, яка здатна приносити високий прибуток та активно сприяти економічному розвитку суспільства.

У час зростання чисельності туристів та посилення конкурентної боротьби на ринку туристичних послуг з проблемою якості послуг зіткнулись усі вітчизняні виробники готельних послуг [5].

Ефективне управління якістю послуг надає пріоритет споживачам і спонукає підприємства готельного господарства розробляти комплексну політику якості, яка охоплює соціальні, економічні, технічні, правові аспекти.

Підвищення якості послуг має важливе значення для готельного підприємства, споживача та національної економіки в цілому. Надання якісних послуг відвідувачам сприяє збільшенню обсягу їх реалізації, рентабельності підприємства, зростанню престижу готелю. Споживання послуг поліпшеної якості та більшої споживчої вартості зменшує поточні витрати споживачів та забезпечує більш повне задоволення їх вимог.

Якість – поняття комплексне, воно охоплює та характеризує всі сторони діяльності готелю: розробку стратегії, організацію надання послуг, маркетингову політику тощо [7]. Таким чином, якість послуг готелю – це, насамперед, почуття задоволення клієнта від обслуговування.

Сучасний підхід до стратегії підприємництва полягає в розумінні того, що якість є найбільш ефективним засобом задоволення вимог споживачів.

Такі вчені, як Г.Б. Мунін та А.О. Змішов притримуються думки, що якість – це сукупність властивостей і характеристик послуги, що забезпечують задоволення обумовлених і передбачуваних потреб. Також ці науковці мають свій погляд на зміст поняття «якість обслуговування» – це комплексна взаємодоповнювана система способів, прийомів, умов і засобів, які забезпечують здійснення операцій продажу послуг їх кінцевим споживачам [2].

Продукт індустрії гостинності виробляється та споживається одночасно, що обмежує можливість контролювати якість послуг. Виробниче підприємство має час, щоб перевірити та усунути недоліки та дефекти, у сфері послуг переробити погано надану послугу неможливо.

Головним пріоритетом у туристичному підприємстві повинно бути задоволення бажань та потреб клієнтів, оскільки це – шлях до успіху та утримання на ринку туристичних послуг.

Спостереження – один з найпростіших способів отримання інформації про рівень обслуговування від споживачів послуг, що не потребує витрат. Ніхто краще, ніж обслуговуючий персонал – безпосередній надавач послуг, не знає бажань та потреб клієнтів. Виробничі наради – це постійне джерело надходження інформації від клієнтів через персонал.

В індустрії гостинності можливий такий спосіб «вимірювання задоволення» якістю обслуговування, як анкетування гостей [4].

Мета анкетування – це спільний пошук того, що ще можна зробити, аби покращити обслуговування. За допомогою анкетного методу, вважається, можна якнайповніше вивчити переваги цільової групи. Збір даних про якість обслуговування проводиться за допомогою різних способів зв'язку з аудиторією, а саме: інтерв'ю за телефоном, анкети, інтерв'ю, що розсилаються поштою, особисті, групові інтерв'ю. Для збору даних про рівень сервісу в готелі використовується ряд методів, що включають, наприклад, аналіз скарг і пропозицій, команди сервіс-аудиту тощо.

Дослідження американців виявили, що здобути нового клієнта в 4–6 разів складніше, ніж утримати того, хто вже є. За даними, американських спеціалістів, готель місткістю 200 номерів за рік може прийняти близько 50 тис. гостей. Більшість власників готелів вважає, що достатньо відповідати стандартам на 90%. Якщо покоївки прибирають номери за цим принципом, то в готелі з 200 номерами 5 тис. гостей за рік можуть одержати неякісно прибрані номери (10%). Можливо, половина гостей цього не помітить. Але якщо 2500 гостей помітили, то половина з них вирішить більш сюди не повертатися, це означатиме: готель втратив 1250 клієнтів.

Якщо кожен з гостей може дати готелю потенційний дохід \$100, то готель позбувся, таким чином, \$12500 зі своїх майбутніх доходів. Цей приклад підтверджує важливу тезу: в обслуговуванні немає дрібниць [6].

Якщо гість скаржиться, керівництво повинно бути йому вдячним за те, що він дає можливість адміністрації побачити недоліки, а отже – вирішити проблему. Завжди краще розв'язати проблему та впевнитися, що гість задоволений, ніж допустити, аби він розповів іншим гостям, поїхав з готелю розчарованим чи зробив антирекламу готелю серед друзів та знайомих.

Якість обслуговування з точки зору задоволення потреб споживача тісно пов'язана з маркетингом, оскільки в основі лежить орієнтація на потреби споживача. Задоволення клієнта залежить від того, наскільки виправдались його очікування.

Американський спеціаліст у галузі менеджменту Пітер Друкер досить точно висловив розуміння маркетингової концепції: «Завдання, відповіда-

льність, практика передбачають, що метою бізнесу є створення клієнтів. Це робить маркетингову концепцію перспективною, оскільки, якщо немає клієнта, не буде й доходів. Якщо не має доходів, не буде й прибутку. Навіть якщо керівники міркують про прибуток як про головну мету в бізнесі, це насправді не так. Головною метою тих, хто займається бізнесом, є створення клієнтів та задоволення їх бажань» [5].

Система якості має два основних взаємопов'язаних напрями функціонування: задоволення потреб та очікувань споживачів послуг та забезпечення інтересів готелю та його працівників.

Для забезпечення виконання цих завдань готельне підприємство повинне забезпечити комплексне та взаємоузгоджене управління в сфері якості.

Таким чином, готелі зацікавлені в збільшенні числа клієнтів – ділових мандрівників і в утриманні постійних клієнтів цієї категорії, маючи дані цього дослідження, можна працювати над поліпшенням якості обслуговування і розширенням спектру готельних послуг, на які ділові мандрівники звертають більшу увагу.

Одним з важливих елементів, що визначають культуру обслуговування, є готельний етикет – зовнішній вигляд працівників готельного комплексу, вміння розмовляти, дотримання правил гостинності, акуратність, дисциплінованість [8].

Система якісного обслуговування важлива при проведенні переговорів із зарубіжними інвесторами та відвідувачами, що вважають обов'язковою умовою наявність в готельному комплексі системи якісного обслуговування і сертифікату на цю систему, виданого авторитетним органом сертифікації.

Отже, готелю життєво необхідно проводити маркетингові дослідження для вивчення запитів ринку до якості готельних послуг і подальшої реакції на них. Іншою мовою, керівництву готельної мережі для підвищення ефективності її діяльності слід знати очікування своїх споживачів, очікування своїх цільових груп від пропонованих готельних послуг.

Література: 1. Любіцева О.О. *Ринок туристичних послуг 2-ге вид., перероб. та доп.* – К.: Альтерпрес, 2003. – 242 с.; 2. Мунін Г.Б., Зміїов А.О., Зінов'єв Г.О. Самарцев Є.В., Гаца О.О. *Управління сучасним готельним комплексом: Навч. посіб. / За ред. Дорогуниова с. І.* – К.: Ліра-К, 2005. – 156 с.; 3. Нечаюк Л.І., Нечаюк Н.О. *Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: Навч. посіб.* – К.: ЦУЛ, 2009. – 344 с.; 4. Пуцентейло П.Р. *Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: Навч. пос.* – К.: Центр навчальної літератури, 2007; 5. Роглев Х.Й. *Основи готельного менеджменту: Навч. посіб.* – К.: Кондор, 2005; 6. Смирнов І.Г., Фоменко Н.В. *Міжнародний туристичний бізнес: Навч.-метод. посіб.* – І.-Франківськ: Галицька академія, 2009. – 152 с.; 7. Федорченко В.К.; Лук'янова Л.Г., Дорошенко Т.Т., Мініч І.М. *Уніфіковані технології готельних послуг: Навч. посіб.* – К.: Вища школа., 2001. – 302 с.; 8. Чудновський А.Д. *Готельний і туристичний бізнес: Підручник.* – М.: Асоціація авторів і видавців «Тандем». Видавництво Екмос, 2006; 9. Школа І.М. *Менеджмент*



УДК 330.322.012

Ма Хаожань
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КНР

Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: д.г.н., проф. Голиков А.П.

Мировой экономике известны очень быстрые подъемы производительных сил в Германии, Японии, Республике Корея. Данное явление получило название «экономического чуда».

В наше время «экономическое чудо» переживает Китайская Народная Республика. В прошлом отсталая, полуфеодальная страна превращается за последние 20–30 лет в экономического гиганта мирового значения. Возникает вопрос – как КНР за относительно короткое время удалось добиться таких успехов?

Исследование показало, что экономически успехи Китая достигнуты благодаря нескольким факторам:

1. Экономической реформе в промышленности.
2. Экономической реформе в сельском хозяйстве.
3. Реформе в банковской системе.
4. Улучшению инвестиционного климата, благодаря чему в страну пошли инвестиции из-за рубежа.

Благодаря реформам еще в 80-е годы в стране начался экономический подъем. Но затем азиатский финансовый кризис привел к падению экономического роста в стране.

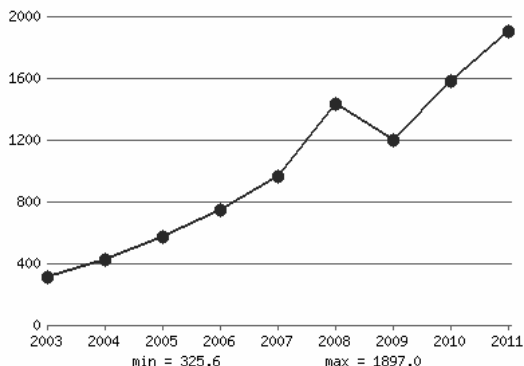


Рис. 1. Динамика китайского экспорта. Источник: [2].

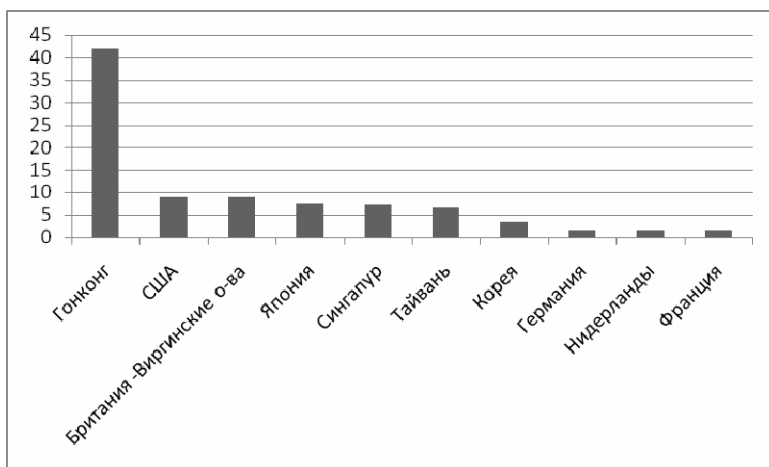


Рис. 3. Важнейшие инвесторы в экономику КНР. Источник: [3].

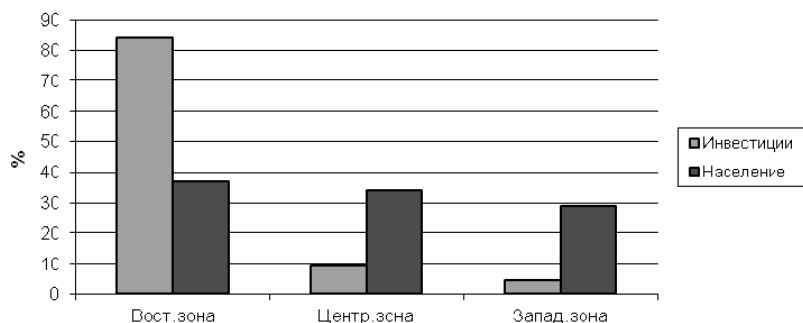


Рис. 4. Размещение иностранных инвестиций. Источник: [1, с. 173].

Со стороны правительства были предприняты действенные меры для восстановления динамики экономического развития. Ускорились темпы проводимых реформ, еще более улучшился инвестиционный климат благодаря созданию специальных экономических зон и «открытых городов» с льготными условиями налогообложения и благоприятными таможенными тарифами. Особое внимание было уделено импортозамещению и экспортной ориентации в промышленности. Принятые правительством КНР меры с 2000 г. обеспечили новый подъем экономического развития в стране.

Значительно ускорилось развитие промышленности, внешней торговли. При этом экспорт стал значительно превышать импорт (рис. 1, 2).

Важную роль в экономическом подъеме страны сыграли внешние инвестиции. Основными инвесторами на первых порах стали богатые предста-

вители китайської діаспори – «хуацяо». Затем, по мере удешевлення інвестиційного клімату і економічних успіхів КНР, значительні інвестиції пошли від підприємців США, Японії, Сингапура, Республіки Корея і др. країн (рис. 3).

К сожалению, основна частина інвестицій припадає на галузі промисловості і залізничні перевезення. Дуже мало іноземних інвестицій йде в сільське господарство і соціальну сферу. Другою важливою проблемою є те, що переважна частина інвестицій припадає на Східну зону – найрозвинутіший район Китаю. На Центральну і Західну зони їх припадає в декілька раз менше (рис.4).

В цілому іноземні інвестиції зіграли і продовжують грати дуже важливу роль в розвитку Китаю. Вони сприяли тому, що по всіх показателях Китай перевищив прогнози, складані в 90-і роки.

В 2012 г. Китай вийшов на перше місце за обсягом торгівлі, обійшов не тільки Японію, Німеччину, але й США. За думкою фахівців, в 2017 г. він догонить і перегонить США за виробництвом ВВП.

Література: 1. Ли Шуан. Економічно відсталі райони Китаю: фактори виробництва і SWOT-аналіз регіонального розвитку. // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, економіч. серія, Х.: ХНУ, 2006.– №786.–С.171-175; 2.www.e/report/ru; 3. CIA World. Factbook.



УДК 338.246.025.2

Маковоз О.В., Глазкова А.С.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ В КРАЇНАХ ЄС

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Макроекономічна політика державних органів у країнах ЄС спрямована на створення максимально сприятливих умов для приватного прибуткового накопичення капіталу. Європейські країни виробили засоби стимулювання ризикових підприємств (венчурного бізнесу), які працюють на найновіших напрямках науково-технічного прогресу: шляхом безпосереднього виділення державних кредитів, зниження оподаткування на біржові доходи, надання державних гарантій. Особливість сучасного західноєвропейського ринку – інтеграція і перехід від внутрідержавного до міждержавного його регулювання. І на національному, і на міждержавному рівнях здійснюється певне втручання в господарське життя країн ЄС з боку Комісії Європейської співдружності, Ради Міністрів ЄС, Європейського парламенту і суду ЄС.

Політика державного регулювання у сфері підприємництва ЄС базується на двох підходах до розв'язання проблем створення й функціонування підприємств: вертикальному і горизонтальному. Вертикальний підхід – це

застосування адміністративних засобів регулювання, спрямованих безпосередньо малих і середніх підприємств. Горизонтальний підхід базується на захисті інтересів малих і середніх підприємств у інших сферах діяльності (наприклад, таких, як політика у галузі досліджень і технічних розробок, регіональна політика, міжнародні відносини тощо) і зміцненні позицій малих і середніх підприємств у певній сфері діяльності.

З огляду на важливість місця малих і середніх підприємств в економічній структурі ЄС, на теперішній час ефективна внутрішньо-економічна інтеграція ЄС багато в чому визначається динамікою розвитку й співробітництва малих і середніх підприємств, яка, в свою чергу, визначається тим, наскільки ефективно й оптимально поєднуються два вектори – макроекономічний (загальнодержавна політика) та мікроекономічний (політика у сфері підприємництва).

Головними принципами ЄС у сфері регулювання й підтримки малого й середнього підприємництва є зміцнення єдиного внутрішнього ринку, інтернаціоналізація підприємницької діяльності на рівні підприємств, усунення адміністративних бар'єрів і створення єдиного економічного простору ЄС шляхом уніфікації законодавчої бази у сфері малого бізнесу, посилення взаємодії країн-членів ЄС з питань створення економічного й валютного союзів у рамках ЄС.

Водночас національна регуляторна політика держав-членів ЄС, базуючись на основах удосконалення нормативно-правових, організаційних умов, посилення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств, останнім часом намагається відходити від прямої підтримки підприємств у формі позик і дотацій, а більше вдаватися до більш гнучких форм підтримки, наприклад, надання консультативної підтримки.

В країнах ЄС сформовано розгалужену мережу організацій, що займаються регулюванням і підтримкою розвитку малого й середнього підприємництва. Деякі з них мають державну форму власності, а значна частка їх є приватними установами.

Що ж стосується органів державної влади, то у всіх країнах ЄС відповідальність за розвиток малого та середнього підприємництва розподілено між кількома міністерствами або між спеціальними відділами з питань МСП, що функціонують всередині міністерств. Як правило, політика розвитку малого і середнього підприємництва впроваджується Міністерством економічних справ і/або Міністерством промисловості й торгівлі. Але інші міністерства також здійснюють заходи з підтримки підприємництва, наприклад, Міністерство зайнятості, Міністерство економіки, Центр громадської технології, спеціальні громадські банки і т.д., діяльність яких пов'язана з наданням допомоги підприємствам з питань зайнятості, навчання, міжнародної торгівлі, розвитку і т.д.

Такий розподіл відповідальності за розробку і впровадження політики розвитку підприємництва між кількома міністерствами потребує скоординованої діяльності всіх країн у рамках ЄС.

Установи зі змішаною формою власності й приватні установи, хоч і відрізняються в різних країнах-учасниках ЄС, але можуть мати однакові форми діяльності. Торговельні палати займаються тренінговою підготовкою і навчанням, технологічним консультуванням, розвитком міжнародної торгівлі, видачею сертифікатів якості, наданням інформації з питань субконтрактування й постачання, кооперування тощо.

Приватними організаціями є фінансові установи (банки, товариства венчурного капіталу, товариства розвитку капіталу), приватні дослідницькі інститути, асоціації підприємств службовців, центри з надання послуг виробникам (наприклад, консультування з питань менеджменту й адміністрування, технологічне й маркетингове консультування і т.д.).

З метою розширення ділового співробітництва між підприємствами на початку 80-х рр. було створено Бюро з питань зближення підприємств, яке має свої представництва не лише в країнах ЄС, але й у 20 інших країнах світу. Через мережу своїх відділень бюро отримує заявки компаній різних країн і сприяє налагодженню ділових зв'язків. В рамках ЄС діє мережа Європейського інформаційного центру, який обслуговує малі й середні підприємства і надає їм маркетингову інформацію про стан внутрішнього ринку. На теперішній час у країнах ЄС діє 210 таких інформаційних центрів та 14 кореспондентських центрів в інших країнах. Їхня головна функція – збирати інформацію про попит і пропозицію малих і середніх підприємств. Створена в 1983 р. Європейська асоціація венчурного капіталу сприяє заснуванню й розвитку малих спільних фірм. Комісією ЄС сформовано й новий комітет, до складу якого увійшли офіційні особи й представники ділових кіл від кожної країни-члена ЄС і який займається питаннями спрощення процедур у сфері підприємництва.

Література: 1. Мовчан В., Кобилянська А., Сисенко Н. *Економічна інтеграція і кооперація: Україна та ЄС. Підсумки 2009 року. – електронний ресурс* – режим доступу: www.dipacadem.kiev.ua/assets/files/bullets/Review-4_Ukr.2009.doc
2. *Офіційний сайт ЕС Europe 2020* [електронний ресурс] – режим доступу: http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm



Матюшенко І. Ю.

ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ В КРАЇНАХ СВІТУ І УКРАЇНІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Основою визначення пріоритетних напрямів розвитку виробництва у будь-якій країні є *глобальні виклики*, сформульовані фахівцями ООН, вченими і підприємцями, що входять до Римського клубу та інших авторитетних міжнародних організацій і до яких слід віднести [1]: вичерпання запасів низки видів енергетичних ресурсів і у зв'язку з цим подорожчання їх видобутку та використання; глобальний торговельний дисбаланс; забруднення атмосферного повітря і водних ресурсів; нестача продовольства і нерациональна структура його виробництва та споживання; депопуляція населення та збільшення рівня його захворюваності; затримка та невизначеність з переходом до нового технологічного укладу.

Глобальні виклики мають свою специфіку в Україні, яка проявляється у наступному [2]: високій імпортній залежності від поставок нафти, нафтопродуктів і природного газу; неефективності використання енергетичних ресурсів; стійкому дефіциті торговельного балансу; високій питомій вазі забруднюючих галузей у загальному промисловому виробництві; структурній невідповідності у виробництві та споживанні продовольчої продукції та незадовільний рівень її якості; низькій очікуваній тривалості життя та високому рівні захворюваності населення; високій питомій вазі сировинної та низького ступеня переробки продукції у загальному обсязі виробництва і експорту.

Проблема розвитку промисловості і виробництва будь-якої країни повинна бути спрямована на вирішення вказаних глобальних і специфічних проблем, розвиток людського потенціалу. Оскільки пріоритетні галузі промисловості та виробництва мають різний промисловий і науково-технічний потенціал, досвід країн світу свідчить про застосування різних стратегій їх розвитку, а саме:

- *випереджаючої стратегії*, яка реалізується на вітчизняній науково-технічній базі та інноваційних розробках, які ґрунтуються на принципово новітніх NBIC-технологіях (технологіях, заснованих на конвергенції (взаємопроникненні) нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій) і впроваджується, в першу чергу, у пріоритетних галузях промисловості та виробництвах, що відносяться до високотехнологічних;

- *підтримуючої стратегії*, що реалізується як на вітчизняній науково-технічній базі та розробках, так і шляхом запозичення закордонних розробок, які ґрунтуються на відомих технологіях і впроваджується в пріоритетних галузях промисловості та виробництвах, що відносяться до базових;

– *наздогоняючої стратегії*, яка реалізується шляхом запозичення закордонних розробок, які ґрунтуються на відомих технологіях і впроваджується в пріоритетних галузях промисловості та виробництвах, що не мають вітчизняної науково-технічної бази та розробок.

Кожна зі стратегій розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв передбачає відповідний вид державної підтримки. Передбачається три види державної підтримки розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв, а саме [3]:

– *загальна підтримка* спрямована на створення загальних умов для функціонування та розвитку промисловості в тому числі шляхом поступового зменшення податкового навантаження, скорочення необґрунтованого відволікання обігових коштів промислових підприємств, зменшення витрат, пов'язаних зі сплатою податків, захисту вітчизняного товаровиробника та стимулювання виробництва експортоорієнтованої продукції;

– *селективна підтримка* застосовується додатково до загальної і спрямована на підтримку окремих найбільш вразливих видів діяльності та галузей економіки (малий бізнес), стимулювання енергоефективності, інноваційної діяльності та розвитку NBIC-технологій. Як і загальна, селективна підтримка передбачає пріоритетне застосування інструментарію податкового регулювання;

– *крапкова підтримка* сфокусована на створенні умов для розвитку окремих підприємств, впровадження окремих прогресивних технологій та стимулювання випуску певних видів промислової продукції, що відповідає встановленим пріоритетам переважно засобами неподаткової політики.

Інструментарій державної підтримки включає як *інструменти податкового регулювання* (зменшення податкових ставок, податковий кредит, спеціальні податкові режими), так і *неподаткові механізми державного регулювання економіки* (нетарифні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, цільові комплексні програми, прямі державні інвестиції тощо), доцільна комбінація яких визначається залежно від виду та напрямку державної підтримки. Відповідність видів державної підтримки стратегіям розвитку пріоритетних галузей промисловості наведена в табл. 1.

Як національні так і регіональні аспекти розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв обумовлюють необхідність впровадження кластерного підходу, який став у багатьох країнах світу невід'ємною частиною державної політики з підвищення конкурентоспроможності і переходу до нового технологічного укладу. *Промисловий кластер* – це стійке територіально-галузеве партнерство виробників, їх постачальників, торгових і сервісних підприємств, споживачів, фінансових установ, органів державної влади і місцевого самоврядування, організацій науки і професійної освіти, взаємопов'язаних у процесі створення, реалізації і сервісного обслуговування яко-

го-небудь виду промислової продукції. *Технологічний уклад* – це сукупність технологічно сполучених виробництв, яка в процесі розвитку зберігає свою цілісність та охоплює весь відтворювальний цикл – від видобутку природних ресурсів до невиробничого використання [2].

Таблиця 1

Відповідність видів стратегій розвитку та типів державної підтримки пріоритетним галузям промисловості

<i>Пріоритетна галузь промисловості</i>	<i>Вид стратегії розвитку</i>	<i>Тип державної підтримки</i>
Паливна промисловість (на базі вугільної)	Підтримуюча	Загальна
Нафтогазовидобувна промисловість	Наздогоняюча	Крапкова
Електро- та теплоенергетика (на базі вугільної)	Наздогоняюча	Крапкова
Добувна промисловість (залізородна та вугільна)	Підтримуюча	Загальна
Вуглехімічна промисловість (на базі вугільної)	Підтримуюча	Загальна
Чорна металургія	Підтримуюча	Загальна
Фармацевтична промисловість	Підтримуюча	Загальна
Харчова промисловість	Підтримуюча	Загальна
Машинобудування: авіаційна промисловість ракетно-космічна галузь суднобудування військово-оборонний комплекс енергетичне машинобудування транспортне машинобудування електротехнічна галузь інші галузі	Випереджаюча Випереджаюча Випереджаюча Випереджаюча Випереджаюча Підтримуюча Наздогоняюча Підтримуюча	Селективна Селективна Селективна Селективна Селективна Загальна Крапкова Загальна

Пріоритетні напрямки розвитку промисловості країни, враховуючи їх специфіку, можуть мати різні *моделі побудови та функціонування кластерних структур*:

– у *японській моделі* велику роль відіграє велика компанія, наявна власна науково-технічна база та інноваційні розробки, форма взаємодії та взаємозв'язків учасників – акціонерно-субпідрядна, державна підтримка – середня;

– в *італійській моделі* провідну роль відіграють невеликі компанії, наявні як власні, так і запозичені розробки, форма взаємодії та взаємозв'язків учасників – асоціативна-кооперативна, державна підтримка – незначна;

– у *фінській моделі* провідну роль відіграє велика або середні компанії, наявна власна науково-технічна база та інноваційні розробки, форма взаємодії та взаємозв'язків учасників – акціонерно-договірна, державна підтримка – незначна;

– в *індійсько-китайській моделі* провідну роль відіграє велика компанія, кластер розвивається на запозичених технологіях і розробках, форма взаємодії та взаємозв'язків учасників – державно-договірна, державна підтримка – значна;

– в *північноамериканській моделі* провідну роль відіграють середні та невеликі компанії, наявна власна науково-технічна база та інноваційні розробки, форма взаємодії та взаємозв'язків учасників – асоціативно-конкурентна, державна підтримка – відсутня.

У табл. 2 наведено відповідність моделі побудови та функціонування кластерів структур визначеним пріоритетним напрямкам розвитку галузей промисловості та видів виробництв.

Таблиця 2

Відповідність моделей кластерних структур
пріоритетним галузям промисловості

<i>Пріоритетна галузь промисловості</i>	<i>Модель кластерної структури</i>
Паливна промисловість (на базі вугільної)	Фінська
Нафтогазовидобувна промисловість	Індійсько-китайська
Електро- та теплоенергетика (на базі вугільної)	Індійсько-китайська
Добувна промисловість (залізрудна та вугільна)	Японська
Вуглехімічна промисловість (на базі вугільної)	Індійсько-китайська
Чорна металургія	Японська
Фармацевтична промисловість	Фінська
Харчова промисловість	Італійська
Машинобудування: авіаційна промисловість ракетно-космічна галузь суднобудування військово-оборонний комплекс енергетичне машинобудування транспортне машинобудування електротехнічна галузь інші галузі	 Японська Японська Японська Японська Японська Японська Індійсько-китайська Фінська

Розвиток пріоритетних напрямків розвитку галузей промисловості та виробництв у провідних країнах світу здійснюється згідно відповідних цільових програм, які розробляються на умовах державно-приватного партнерства бізнесу та держави і реалізуються на основі проектно-орієнтованого підходу.

Промисловий комплекс завжди відігравав важливу роль у соціально-економічному розвитку та забезпеченні економічної безпеки України, але на сьогоднішній день можна констатувати наступне. У 2011 р. питома вага промисловості у ВВП країни склала всього лиш 20,8%, а чисельність зайнятого населення за останні 10 років скоротилася з 4 061 тис. осіб до 2 800 тис.

осіб, або на 31%. Знос основних засобів у промисловості досяг 63%, при пороговому значенні – не більше 35%. У свою чергу, частка у промисловому виробництві машинобудування у 2011 р. становила 11,6%, що менше за порогове значення – 20%. Країна має високий рівень енергоемності ВВП – 0,74 кг умовного палива / грн при пороговому значенні – 0,2–0,5. Питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту (промисловості) у загальному обсязі експорту товарів в країні складає – 54,3%, при пороговому значенні – не більше 40%. В Україні спостерігається низький рівень інноваційної активності промислових підприємств – 12,8%, при пороговому значенні – не менш 50%.

Наведене вище свідчить про наявність *проблеми деградації промислового комплексу України*, структурної невідповідності глобальним викликам, технологічної відсталості, що призвело до зменшення рівня економічної безпеки країни. До причин виникнення цих проблем слід віднести такі: невідповідність пріоритетів розвитку промисловості глобальним викликам та їх проявленням в Україні; відсутність чітко визначених стратегій розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв; невідповідність видів державної підтримки стратегіям розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв; невикористання кластерного підходу до розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв; відсутність цільових програм розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництва, які б були розроблені на умовах державно-приватного партнерства бізнесу та держави; невикористання проектно-орієнтованого підходу при розробці цільових програм розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв; відсутність чітко визначених очікуваних результатів від реалізації цільових програм розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв.

Виходячи з глобальних викликів, які стоять перед країною, та специфіки їх проявлення в Україні, пріоритетні напрямки розвитку промисловості визначені у табл. 3.

При розробці концепції «Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2020 року» згідно доручень Президента і Прем'єр-Міністра України у 2012 р. [4–6] необхідно визначити, перш за все, наступну мету програми – створення сучасного інтегрованого у світову економіку промислового комплекс, який здатний конкурувати на зовнішньому та внутрішньому ринках продукції і забезпечувати вирішення проблем, що стоять перед країною на базі впровадження новітніх технологій.

Ураховуючи, що програма охоплює досить тривалий період, її цільові завдання та особливості їх рішення повинні бути структуровані за етапами. *На першому етапі (2013 – 2016 рр.)* передбачається призупинення процесу деградації промисловості і нарощування виробництва продукції на внутрішній ринку країни. На цьому етапі домінуючими стратегіями розвитку

Таблиця 3

Глобальні виклики та пріоритети розвитку промисловості України на період до 2020 р.

Глобальний виклик	Національна проблема	Пріоритет	
		Галузь або сектор промисловості	Виробництво
1 Вичерпання запасів низки видів енергетичних ресурсів і у зв'язку з цим подорожчання їх видобутку та використання	2 Висока імпортозалежність від поставок нафти, нафтопродуктів і природного газу	3 Паливна промисловість (на базі вугільної)	4 Виробництво синтетичного рідкого палива (високоякісного бензину та дизельного палива) на основі власного видобутку кам'яного та бурого вугілля
		Нафтогазовидобувна промисловість	Збільшення власного видобутку нафти та природного газу за рахунок підвищення нафто- і газовіддачі пластів і глибини буріння
		Електро- та теплоенергетика (на базі вугільної)	Перехід теплоелектростанцій і котельних на водовугільну суміш
		Машинобудування	Виробництво устаткування для впровадження енергозберігаючих технологій, в першу чергу в пріоритетних галузях промисловості
		Чорна металургія	Виробництво широкого асортименту прокату з чорних металів на мінзаводах з використанням заліза прямого відновлення, включаючи губчасте
Глобальний торгівельний дисбаланс	Стойкий дефіцит торгівельного балансу	Добувна промисловість (залізрудна та вугільна)	Виробництво заліза прямого відновлення, включаючи губчасте
		Вуглехімічна промисловість (на базі вугільної)	Виробництво хімічної продукції з синтез-газу, який отримується з кам'яного та бурого вугілля власного видобутку
		Машинобудування	Виробництво машин і устаткування для паливної та нафтогазовидобувної галузей
			Виробництво машин і устаткування для металургійної та добувної промисловості
Забруднення атмосферного повітря і водних ресурсів	Висока питома вага забруднюючих галузей у промисловому виробництві		Виробництво машин і устаткування для електро- та теплоенергетики
		Машинобудування	Виробництво машин і устаткування для вуглехімічної промисловості
		Машинобудування	Виробництво устаткування для захисту довкілля від забруднення та переробки й утилізації промислових відходів у пріоритетних галузях промисловості

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4
Нестача продовольства і нерациональна структура його виробництва та споживання	Структурна невідповідність у виробництві та споживанні продовольчої продукції та незадовільний рівень її якості	Харчова промисловість	Виробництво широкого асортименту молочних продуктів, які відповідають стандартам ЄС Виробництво широкого асортименту м'яса та м'ясних продуктів, які відповідають стандартам ЄС Переробка та консервація овочів і фруктів у відповідності зі стандартами ЄС Глибока переробка рослинницької сільськогосподарської продукції у відповідності зі стандартами ЄС Виробництво устаткування для глибокої переробки тваринницької та рослинницької продукції у відповідності зі стандартами ЄС Виробництво повного асортименту фармацевтичних і лікарських препаратів на базі власних доробок та «дженериків» Виробництво медичної техніки та інструменту
Депопуляція населення та збільшення рівня його захворюваності	Низька тривалість життя та великий рівень захворюваності населення	Фармацевтична промисловість Машинобудування	
Затримка та невизначеність з переходом до нового технологічного укладу	Висока питома вага сировинної та низького ступеня переробки продукції у загальному обсязі промислового виробництва і експорту	Машинобудування: - авіаційна промисловість - ракетно-космічна галузь - суднобудування - ВПК - енергетичне машинобудування - транспортне машинобудування - електротехнічна галузь	Виробництво гражданських і транспортних літаків Виробництво авіаційних двигунів Виробництво ракетносілов і супутників Виробництво систем керування ракетами Виробництво суден військового призначення Виробництво газотурбінного устаткування для суден Виробництво зброї та військової техніки Виробництво турбін і електричного устаткування Виробництво залізничного рухомого складу Виробництво легкових автомобілів Виробництво вантажних автомобілів Виробництво складної побутової техніки

галузей промисловості та виробництв буде підтримуюча та наздоганяюча. Основні завдання першого етапу повинні бути такі: зменшення імпорتنної залежності від поставок нафти, нафтопродуктів і природного газу; зменшення дефіциту торгівельного балансу; зменшення імпорتنної залежності від поставок складної побутової техніки; зменшення питомої ваги сировинної та низького ступеня переробки продукції у загальному обсязі промислового виробництва і експорту;

На другому етапі (2017 – 2020 рр.) передбачається нарощування обсягів виробництва та експорту високотехнологічної продукції. На цьому етапі домінуючими стратегіями розвитку галузей промисловості та виробництв буде випереджаюча та підтримуюча. Основні завдання другого етапу будуть такі:

- забезпечення високої питомої ваги високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислового виробництва і експорту;
- забезпечення профіциту торгівельного балансу;
- ліквідація імпорتنної залежності від поставок нафти, нафтопродуктів та зведення до мінімуму на природний газ;
- зменшення питомої ваги забруднюючих галузей в загальному промисловому виробництві;
- приведення у структурну відповідність виробництва продовольчої продукції та рівень її якості.

Ефективність виконання програми буде визначатись у відповідних цільових програмах розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв. Реалізація програми потребує інвестиційного забезпечення. Джерелами фінансування програми мають стати: власні кошти підприємств і організацій, ресурс фінансово-кредитної сфери та державні інвестиційні ресурси. Цільові програми розвитку пріоритетних галузей промисловості та виробництв повинні здійснюватися на основі державно-приватного партнерства держави та бізнесу.

Можна зробити **висновки**, що при розробці загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2020 року, на наш погляд, необхідно врахувати наступні пропозиції та зауваження:

1. Виходячи з діючої або оновленої «Концепції промислової політики» уточнити пріоритетні сектори та виробництва галузей промисловості України, які підлягають першочерговому розвитку та державній підтримці. У якості таких, наприклад, можуть бути наступні:

- будівництво електрометалургійних мінізаводів з виробництва нових сортиментів прокату (металургійна галузь);
- виробництво заліза прямого відновлення, включаючи губчасте (залізорудна та вугільна промисловості);

– виробництво синтетичного рідкого палива (високоякісного бензину та дизельного палива) на основі вітчизняної вугільно-сировинної бази (паливна та вугільна промисловість) та інші.

2. Для кожного з визначених пріоритетних секторів та виробництв галузей промисловості передбачити застосування конкретних стратегій розвитку (наприклад, ефективного використання природних ресурсів, наздогоняючого розвитку шляхом «запозичення» або «копіювання», випереджаючого розвитку на основі впровадження NBIC-технологій).

3. Для кожної з передбачених стратегій розвитку пріоритетних секторів та виробництв галузей промисловості визначити відповідні види підтримки (наприклад, загальна, селективна, або крапкова), передбачивши по ним конкретні інструменти та заходи їх реалізації.

4. На регіональному рівні передбачити заходи з реалізації державної промислової політики шляхом формування та розвитку конкурентоспроможних експортно-орієнтованих кластерних структур, які повинні забезпечити подолання депресивного стану адміністративно-територіальних одиниць.

5. З метою забезпечення випереджаючого інноваційно-інвестиційного розвитку пріоритетних секторів і виробництв галузей промисловості передбачити комплексне впровадження NBIC-технологій (нано-, біо-, інформаційних та когнітивних).

Література: 1. Кизим М.О., Проноза П.В., Омаров Ш.А. Проблеми та цілі розвитку України у світі глобальних проблем світової спільноти: Монографія / М.О. Кизим, П.В. Проноза, Ш.А. Омаров. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 96 с.; 2. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: Монографія / [Федулова Л. І., Бажал Ю.М., Осецький В.Л. та ін.] ; за ред. проф. Л.І. Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 656 с.; 3. Кизим М.О., Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія / М.О. Кизим, І.Ю.Матюшенко.– Х.: ВД«ІНЖЕК», 2011. – 392 с.; 4. Доручення Президента України від 31.10.2012 р. № 1-1/2990 та Прем'єр-міністра України від 08.11.2012 р. № 44040/1/1-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>; 5. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>; 6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку розроблення та виконання державних цільових програм» від 31.01.2007 р. № 106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>

**ЕКСТРЕМАЛЬНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК
У СУЧАСНІЙ СФЕРІ ВІДПОЧИНКУ ТА РОЗВАГ**

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Науковий керівник: ст. викладач Подленіна П.О.*

Туризм виступає як складне соціальне явище, яке має багато граней, і в уявленні більшості людей пов'язаний з відпочинком, новими враженнями і задоволенням. Туристська індустрія постійно розвивається і вдосконалюється, пропонуючи все нові послуги туристам, особливо молоді, якій вже недостатньо традиційних видів туризму, їй набридла пересиченість комфортом та спокійним відпочинком в готелях. Виникає необхідність у створенні умов для активного відпочинку. Активні види туризму передбачають види відпочинку і подорожей, розваг, спорту, що вимагають значного фізичного напруження і доступні не всім категоріям туристів.

Останнім часом активно розвивається пригодницький туризм – вид туризму, який об'єднує всі подорожі, пов'язані з активними способами пересування і відпочинку на природі, що мають на меті отримання нових відчуттів, вражень, поліпшення туристом фізичної форми та досягнення спортивних результатів. Особливої популярності серед подорожуючих набуває екстремальний туризм – один з видів туристського відпочинку, в тій чи іншій мірі пов'язаний з ризиком. Екстрім – екстраординарні дії, як правило, пов'язані з небезпекою для життя. Деякі сучасні види спорту, які набули популярності в світі з 50-х років XX століття, поступово стали називати екстремальними. До таких видів спорту відносяться тріал, скейтбордінг, сноубордінг, парашутизм тощо. На сьогоднішній день особливої уваги заслуговують екзотичні види екстремального туризму, а саме – космічні подорожі, джайлоо-туризм і подорожі в екзотичні місця, наприклад, тури на Північний або Південний полюс, а також круїзи в Арктику або Антарктику.

Найбільш екзотичним і найдорожчим видом екстремального туризму є космічний туризм. Першими космічними туристами були американський мільйонер Денніс Тіто і громадянин ПАР Марк Шаттлворт. Кожному з них тижневе перебування на Міжнародній космічній станції обійшлося не менше ніж в 20 млн доларів. Незважаючи на вартість космічної подорожі, кількість бажаючих побачити космос неухильно зростає [1].

Екстремальні види спорту з'являються в сучасній практиці туризму кожен день. Захоплення людей екстремальним туризмом зростає з кожним роком. За деякими оцінками, на частку цього сегмента припадає більше 10% туристського ринку в світі, а темпи зростання екстремальних поїздок перевищують середні темпи зростання туризму в цілому. До екстремального туризму долучаються люди різних вікових категорій і професій, що мають

різне сімейне і суспільне становище, істотно відрізняються рівнем культури і фізичного розвитку. Деякі зарубіжні фахівці пояснюють феномен екстремального туризму зміною моралі та смаків, які сталися на Заході за останні роки. Сучасна людина, що звикла до стабільного способу життя і технічного прогресу, відчуває нестачу адреналіну. Екстремальний туризм є одним із способів легального задоволення даної потреби, а тому і завойовує з кожним роком все більшу популярність серед жителів сучасного світу. Вони стають своєрідним товаром на «ярмарку марнославства». Сплави по бурхливих річках, лижні подорожі, занурення в глибини океанів і «ширяння» у хмарах – так тепер виглядає відпочинок, який замінив собою попередній йому «пляжно – готельний» туризм.

Керівник Коаліції екстремальних видів спорту «Extreme Force», засновник і головний редактор журналу «Extreme» Андрій Краснов стверджує, що «між рівнем розвитку суспільства, забезпеченістю, рівнем життя і заняттями екстремальними видами спорту існує пряма залежність, адже екстремальний спорт – річ не дешева. Екстрім – для тих, хто постійно напружує свій мозок, або, у всякому разі, чий мозок гнучкий і мобільний. Згідно статистики, екстрім щорічно отримує приріст своїх прихильників в геометричній прогресії. До екстриму виявляється неабиякий інтерес, екстрім – це спорт, здоров'я, рух, це те, що лоскоче нерви» [3].

Найбільшого визнання екстремальний туризм досяг у Північній Америці, Східній Азії та Європі. Жителі Європи і особливо Північної Америки навіть відносять екстремальний туризм до найбільш популярних видів спорту, що пов'язано з більш високими доходами і рівнем життя населення у даних регіонах, у порівнянні з Росією та Україною.

Проте з кожним роком в Україні з'являється все більше шанувальників гострих відчуттів. Розвитку екстремального туризму сприяє різноманітність ландшафтів, а також величезна кількість покинутих промислових об'єктів. Нині в Україні дуже популярним є рафтинг, пропонується багато водних маршрутів як для екстремального сплаву по карпатським річкам Прут і Чорний Черемош, так і по спокійним рівнинним річкам з чарівною природою і безліччю пам'яток на берегах. Один з нових для України видів екстремального відпочинку – військові, або так звані «мілітарі-тури», де бажаним пропонується пожити тиждень в умовах, наближених до справжньої служби в армії з вивченням статуту та стройовою підготовкою. Не менш екстремальний вид туризму, що набирає популярність в Україні, – подорожі на занедбані промислові об'єкти і в Чорнобильську зону.

Отже, можна зробити висновок, що екстремальний туризм є дуже цікавим і захоплюючим видом відпочинку і з кожним роком набуває все більшої популярності серед різних верств населення, незважаючи на те, що даний

вид спорту і розваг має досить високу вартість. За словами одного з мандрівників, екстремальний туризм – це верхня планка туризму.

Література: 1. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 252 с.; 2. Романов В.А. Экстрим-туризм: потрібно бути здоровим! – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://i-medic.com.ua>; 3. Сенин В.С. Организация международного туризма: учебник – 3-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 200 с.; 4. Шаправський Р.М. Екстремальний туризм в Україні, як бізнес – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mayak.zp.ua/review-analysis/>



УДК 339.137.2

Міхель Р.В.
СОЦІАЛЬНО-РИНКОВІ АСПЕКТИ
КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Львівський національний університет імені Івана Франка
Науковий керівник: д.е.н., проф. Грабинський І.М.

Конкурентна політика є невід’ємним елементом та основою теорії соціально-ринкової економіки, заснованої економістами фрайбурзької школи Вальтером Ойкеном (1891–1950) та юристом Францом Бьомом (1895–1977). Вчені зазначали, для забезпечення свободи та добробуту, повинні бути реалізовані певні регулюючі засади державної економічної політики, до яких В. Ойкен відносив наступні [1, с. 335–378]:

- перешкоджання спотворенню ринкових процесів за допомогою стабільної грошової політики (регулювання процесів інфляції і дефляції);
- непідвладна державному впливу структура ринкових цін;
- доступність і відкритість ринків;
- приватна власність (основа індивідуальної свободи та координації ринків);
- свобода укладення договорів;
- повна відповідальність економічних агентів за прийняті ними економічні рішення;
- стабільність економічної політики;
- перешкоджання утворенню монополій;
- ліквідація негативних соціальних наслідків функціонування ринку.

Ще один, не менш відомий економіст та батько соціально-ринкової економіки Альфред Мюллер-Армак стверджував, що «соціальне ринкове господарство не є виключно теорією конкуренції; це, швидше, ідеологічна концепція в тому сенсі, що метою соціального ринкового господарства є координація між сферами життя, представленими ринком, державою і соціальними

групами. Її база, отже, є як соціологічної, так і економічної, як статичною, так і динамічною» [2, с. 265]. Він стверджував, що «жоден соціальний порядок не може існувати, не будучи заснованим на усвідомленні цінностей, що є також передумовою відповідальності перед ближніми. Механізм вільного ринку має тенденцію швидше до того, щоб спиратися на фундамент цінностей, ніж зміцнювати його чи навіть замінювати» [2, с. 266–267]. Лише в соціальній ринковій економіці він бачив забезпеченість економічної свободи по відношенню до держави, підприємців і найманих працівників. Тільки соціальна ринкова економіка, в основі якої лежить принцип соціальної справедливості, в змозі гарантувати здійснення найкращих можливостей для всебічного економічного зростання.

Таким чином, Німеччина була однією з перших держав Європи, яка прийняла конкурентне законодавство і врегулювала державні відносини відповідно до прийнятого у 1957 році Закону «Про недопущення обмеження конкуренції». Основна мета конкурентної політики полягала у боротьбі з картелями та монополією. Також було засновано Федеральне картельне відомство. Згодом німецьке законодавство удосконалювалося та доповнювалося у відповідності з суспільними потребами.

Ці засади конкурентної політики зберігаються в Німеччині і по сьогоднішній день. Більше того, конкурентна політика ФРН мала неабиякий вплив на формування конкурентної політики ЄС, яка у свою чергу впливає на формування конкурентної політики України.

В Україні конкурентна політика почала формуватися на початку 1990-х років після розпаду Радянського Союзу та проголошення незалежності України. У 1993 році був створений Антимонопольний комітет України (АМКУ), який забезпечує виконання конкурентного законодавства. На даний момент в Україні існує два закони, які регулюють конкурентну політику – Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» 1996 р. та Закон України «Про захист економічної конкуренції» 2001 р. Конкурентне законодавство України було розроблене на основі європейських конкурентних законів, а його прийняття та застосування є частиною постійних зусиль України, метою яких є інтеграція у західні ринки [3, с. 7].

Як і німецький Закон «Про недопущення обмеження конкуренції» Закон України «Про захист економічної конкуренції» має суттєві заборони об'єднані у п'ять категорій: (1) узгоджені дії, (2) монополльне (домінуюче) становище, (3) концентрація суб'єктів господарювання, (4) деякі види діяльності з «обмеження та дискримінації» суб'єктів господарювання та об'єднань та (5) антиконкурентні дії державних органів.

Проте, в українській конкурентній політиці існує низка проблем, в першу чергу пов'язаних з корупцією, діяльністю монополій та олігополії. Так, за даними звіту АМКУ у 2011 році, частка монополій становила 7,2%, що на

1,3% менше попереднього року. Частка олігополій зросла до 15,4% (порівняно з 12,7% у 2010 році), зате знизилася частка ринків з ознаками домінування – 27,6% (порівняно з 30,7% у 2010 році). Найбільш монополізованими залишаються окремі галузі паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства. Насамперед, мова йде про сфери природних монополій. Найбільш конкурентними є ринки торгівлі і посередницьких послуг (82,0 відсотки від загального обсягу реалізації продукції у галузі) та агропромислового комплексу (68,1 відсотка від загального обсягу реалізації продукції у галузі) [4].

Проблема України полягає в тому, що наша економіка орієнтується на великі підприємства (які є до того ж наближеними до влади), тоді як однією з рушійних сил Німеччини та Європи є середні та малі підприємства. Така орієнтація з одного боку унеможливорює формування середнього класу, а з ним і суспільства добробуту, а з іншого – призводить до посилення неефективності та тінізації економіки, що дедалі більшою мірою сприяє поширенню корупції.

Ще одним фактором, який би мав сприяти розвитку бізнесу та погашенню державного боргу є приватизація. Проте, непрозорі способи приватизації не призводять до очікуваних результатів, а лише до розграбування державної власності корупційними структурами. Хорошим прикладом, є продаж 76% акцій холдингової компанії «Луганськтепловоз» за ціною 410 млн. грн., тоді коли стартова ціна була 400 млн. грн., що свідчить про відсутність конкурсної процедури [5, с. 33].

Однією з вимог щодо вступу України в ЄС, є запровадження ефективної системи конкурентного законодавства. За висновками Організації економічного співробітництва та розвитку Україна має всеохоплююче та добре розвинуте конкурентне законодавство, проте внаслідок великої корумпованості усіх гілок влади це законодавство функціонує спотворено. Задля усунення цього спотворення, судам слід ефективніше розглядати спори між суб'єктами господарювання з приводу методів недобросовісної конкуренції; у процесі приватизації слід приділяти більше уваги створенню багатьох суб'єктів господарювання і конкуренції між ними; регуляторним органам слід більш прискіпливо контролювати монополістів; а ринковим системам, що впливають на вхід на ринок, вихід з нього та інвестування, слід працювати більш ефективно [3, с. 8].

Таким чином, для ефективного функціонування конкурентної політики, необхідно прийняти ряд заходів, спрямованих на усунення недоліків режиму контролю за узгодженими діями, удосконалення законодавства про державну допомогу, збільшення слідчих інструментів антимонопольного комітету, а також на вирішення конфліктів між Законом «Про захист економічної конкуренції» та торговельним кодексом.

Література: 1. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.; 2. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства / Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии.– СПб.: Экономическая школа, 1999. – с. 266–267; 3. Огляд ОЕСР. Конкурентне право та політика в Україні [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/regreform/sectors/41165982.pdf>; 4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?sessionId=3EC1AF9E65EAB175215DDC2408BD2594?art_id=212425&cat_id=212422; 5. Економічна та соціальна політика. // Національна безпека і оборона. – № 3. – 2011. – с. 22–44.

УДК 338.486:711.2

Овезов А.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ХАРЬКОВЩИНЫ

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: д.э.н., проф. Довгаль Е.А.*

На фоне развития мирового туризма закономерно стоит вопрос о роли Украины на мировом рынке туристических услуг. Следует отметить, что объективно Харьковский регион имеет все предпосылки для интенсивного развития внутреннего и иностранного туризма: особенности географического положения и рельефа, благоприятный климат, богатство естественного, историко-культурного и туристско-рекреационного потенциалов. На сегодняшний день, развитие туризма в Харьковском регионе выглядит довольно скромно на фоне остальных областей, когда: АР Крым, Киевская, Львовская, Ивано-Франковская, Одесская области набирают мощность быстрыми темпами [1, с. 515].

Вопрос касается не только конкретно Харьковского региона, но и Украины в целом. Безусловно, причины такого положения надо искать в сложной социально-экономической ситуации Украины, в неотрегулированности механизмов стимулирования туристической индустрии, отсутствия эффективной стратегии для развития Харьковского региона, как на национальном, так и региональном уровнях. Но проблема является значительно более широкой.

Существует ряд причин, препятствующих развитию туризма в Харьковском регионе: недостаточное внимание к оригинальным внутренним маршрутам; несовершенство налогового учета; сложность внедрения новых технологий в связи с их высокой стоимостью и долгим сроком окупаемости; высокий процент получения кредитов для инвестирования в туристическую отрасль (отсутствие льгот) и др.

Туризм должен стать для Харьковского региона одним из главных источников наполнения местного бюджета. Для этого турфирмам Харьковского региона необходима информационная поддержка, которая активизирует работу по продвижению харьковского туристического продукта (в частности харьковских санаториев и турбаз), экскурсионных программ. Следуя запросам рынка, рекламных каталогов должно быть несколько: оздоровительные программы, популярные направления зимнего и летнего отдыха.

Повышение интереса потенциальных туристов к Харьковскому региону должно способствовать регулярное проведение выставок – форумов в тематических workshop, создание Web страницы в Internet, организация ознакомительных туров, телевизионных проектов, оказание информационной поддержки. Увеличение туристического потока препятствуют высокие тарифы на авиаперелеты с целью снижения расценок. К участию рекламных акций в Харьковском регионе следует привлекать крупных туроператоров и турагентов. Значительной проблемой в Харьковской области является отсутствие нормальной инфраструктуры, что значительно тормозит развитие данного региона на туристическом рынке. Около 90% мест для размещения туристов относятся к постройкам еще советских времен. А большинство заявленных проектов отелей не реализованы из-за экономических условий. Низкая осведомленность о Харьковском регионе как о туристической стране в сочетании с недостаточно развитой инфраструктурой являются основным препятствием в становлении Украины как страны ведущего туристического направления. Уровень обслуживания также отстает от среднемировых показателей. Например, отсутствует обязательная система классификации отелей в Украине. Большинство отелей управляют неопытные частные владельцы или государственные учреждения [2, с. 31].

Другая проблема заключается в том, что украинский туристический бизнес сконцентрирован преимущественно на предоставлении услуг в области традиционных деловых и туристических направлений. В Харьковском регионе развитие туризма осуществляется очень медленно. Последние несколько лет, украинские туристы предпочитают такие международные направления, как Турция или Египет, которые предлагают лучшее соотношение цены и качества. Но экономический кризис и снижение уровня доходов населения делают внутренний туризм Харьковского региона все более привлекательным [3, с. 28].

Существующая нормативно-правовая база, регламентирующая туристическую деятельность, не является законченной и совершенной, что также отрицательно сказывается на развитии Харьковского региона. Основными причинами торможения развития туризма являются:

- отсутствие целостной системы государственного регулирования туризма в данной области;

- подчинение учреждений размещения туристов, санаторно-курортных, оздоровительных и рекреационных учреждений различным министерствам и ведомствам, а также другим органам исполнительной власти;
- нечеткое определение в законодательстве принадлежности предприятий гостиничного хозяйства к предприятиям, которые предоставляют туристические услуги;
- медленные темпы роста объемов инвестиций в развитие материальной базы туризма;
- несоответствие подавляющего большинства туристических учреждений, которые постепенно приходят в упадок, международным стандартам и требуют значительных инвестиций;
- недостаточное обеспечение туристической отрасли высококвалифицированными специалистами;
- недостаточность государственной поддержки и комплексного подхода к рекламированию национального туристического продукта на внутреннем и международном рынке туристических услуг;
- недостаточность методической, организационной, информационной и материальной поддержки субъектов предпринимательства туристической отрасли со стороны государства;
- тенденция сокращения количества предприятий гостиничного хозяйства;
- высокие налоги;
- неудовлетворительное состояние туристической, сервисной и информационной инфраструктуры в зонах автомобильных дорог и международных транспортных коридоров.

Для решения выделенных проблем в Харьковском регионе необходима программа реформирования туристической индустрии и перехода ее к устойчивому развитию, в которую должны входить следующие элементы:

- совершенствование существующей законодательной базы и создание эффективных механизмов ее реализации;
- подготовка квалифицированных и ответственных специалистов;
- развитие и внедрение финансово-экономических механизмов, обеспечивая при этом устойчивое развитие туризма как приоритетного направления;

Таким образом, развитие национального туризма в регионе невозможно на основе только рыночных механизмов, поскольку туризм не только экономическое явление, но и социальное, духовное и культурологическое, поэтому нужна государственная политика развития туризма в Украине. Важной является необходимость создания механизмов содействия строительству новых и реконструкции существующих объектов туристической и курортной

інфраструктури. Необходимо формирование системы центров туристической информации – элемента туристической индустрии, создание туристических представительств за рубежом.

Литература: 1. Ветер И.И. Глобальный рынок туристических услуг: проблемы и перспективы развития / И.И. Ветер // Культура и образование специалистов туристической сферы: современные тенденции и прогнозы. – М.: КУТЭП, 2005. – с. 513-521; 2. Шубаева В.Г. Маркетинг туризма / В.Г. Шубаева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 87 с.; 3. Туризм в Украине: статистический бюллетень. 2009. – М.: Государственная туристическая администрация Украины, 2010. – 49 с.



УДК. 330.01

Петухова В.О.
ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ
В УМОВАХ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ
З КРАЇНАМИ СНД

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

Після вступу України до СОТ, початку переговорів щодо укладання угоди про вільну торгівлю з Європейським Союзом, а також після підписання наприкінці 2012 року угоди про вільну торгівлю з країнами СНД актуальною стає проблема визначення в цих умовах перспективних напрямів та тенденцій розвитку експортного потенціалу України та її регіонів.

Згідно законодавства України експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивіз за межі України товарів, раніше імпортованих на територію України.

В економічному сенсі потенціал визначається як «наявні в економічного суб'єкту ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати для досягнення поставленої мети» [1, с. 628].

На даний момент в економічній літературі зміст поняття «експортний потенціал» недостатньо визначено та не існує загальноприйнятого визначення цього терміну. Науковцями «експортний потенціал» визначається по-різному, проте у кожному з визначень присутні спільні ознаки. Поняття «експортний потенціал» включає в себе три рівня зв'язків та відносин:

1-й рівень – зв'язки та відносини, що відображають минуле, як сукупність явних можливостей, накопичених в результаті розвитку підприємства;

2-й рівень – зв'язки та відносини, що характеризують всі можливості, які реально можуть бути реалізовані в процесі експортної діяльності;

3-й рівень – зв'язки та відносини, що зорієнтовані на майбутнє та дозволяють в процесі експортної діяльності не тільки реалізовувати явні можливості, але й створювати нові [2, с. 10].

Експортний потенціал країни сумарно складається із регіональних експортних потенціалів. Проте окремі регіони мають певні особливості розвитку і спеціалізації і таким чином мають різний потенціал. Останнім часом диспропорції у регіональному розвитку загострюються, що є наслідком відображення конкурентоспроможності регіонів в умовах, що постійно змінюються.

Потенціал регіону представляє собою максимально можливу результативність від використання ресурсів території в ідеальних умовах організації господарської діяльності при найбільш повному задоволенні потреб суспільства. Експортний потенціал регіону характеризується сукупністю факторів, що забезпечують можливість виходу підприємств регіону на зовнішні ринки. Під даними факторами розуміють наявність необхідних в регіоні ресурсів (природних, трудових, фінансових, технологічних, інформаційних), що використовуються для виробництва певних товарів чи надання послуг. Від того, яким чином реалізується експортний потенціал, буде залежати і стан зовнішньоекономічного комплексу регіону [3, с. 145].

На формування, нарощування та ефективного використання експортного потенціалу регіону впливає ряд чинників, що поділяються на дві групи:

1. Зовнішні чинники, тобто ті фактори, які існують поза регіональної системи господарства, представляючи тенденції розвитку світового ринку, загальнодержавні та міжрегіональні конкурентні позиції. До них можна віднести: сучасні особливості розвитку світової економіки, (облік періодичності виникнення кризових станів); глобальну конкуренцію; місце України у світовій торгівлі; рівень економічного розвитку України і використання досягнень НТП; державну політику підтримки експорту; міжрегіональну конкуренцію всередині країни щодо виходу на зовнішній ринок.

2. Внутрішні чинники, тобто фактори, ідентифіковані при дослідженні експортного потенціалу в самій регіональній економіці. Це, насамперед: рівень економічного розвитку регіону і ємність внутрішнього ринку; комплекс ресурсів регіону; стан ринкової інфраструктури

В географічній структурі експорту Харківської області головним імпортером харківської продукції традиційно виступають країни СНД, частка яких значно не змінювалась протягом останніх 5 років. Так у 2007 р. частка країн СНД в географічній структурі експорту становила 77,9%, то у 2011 р. вона склала 74,8%. Друге місце за обсягами імпорту продукції Харківської області посідають країни Європи. За останні 5 років спостерігається тенденція до зниження їх частки з 11,3% у 2007 р. до 9,1% у 2011 р.

Найважливішими торговими партнерами Харківської області з експорту є Російська Федерація (952 млн. дол. у 2011 р.), Німеччина (12,6 млн. дол. у 2011 р.), Польща (39,8 млн. дол. у 2011 р.), Туреччина (36,8 млн. дол. у 2011 р.), Єгипет (38 млн. дол. у 2011 р.), Грузія (52,9 млн. дол. у 2011 р.) та ін.

У табл. 1 приведені показники, необхідні для розрахунку даного коефіцієнта.

Таблиця 1

Коефіцієнт ефективності експорту Харківської області у 2010-2011 рр.

Показник	2010	2011
Експорт регіону на душу населення (Ех/ЧН), дол.	595,25	788,72
Частка експорту регіону у ВВП країни (Ех/ВВПк)	0,012	0,013
Експорт України на душу населення (Ехс/ЧНС), дол.	1380,35	1798,85
Частка експорту регіону в його ВРП (Ех/ВВРПі)	0,20	0,26

Таблиця складена автором за матеріалами [4, 5].

$$1) EE_{xi}(2010 \text{ р.}) = \frac{595,25 \cdot 0,012 \cdot 100}{1380,35 \cdot 0,2} = 2,58$$

$$2) EE_{xi}(2011 \text{ р.}) = \frac{788,72 \cdot 0,013 \cdot 100}{1798,85 \cdot 0,26} = 2,19$$

Так, від кожного експортованого відсотка ВРП в Харківській області на душу населення приходить 258% у 2010 р. та 219% у 2011р. виручки на душу населення порівняно із середньою величиною по Україні. Таким чином, ефективність експорту є дуже високою по відношенню до України в цілому, що свідчить про високий відсоток чистого прибутку від експорту продукції підприємствами Харківської області. Це пов'язано з тим, що Харківська область переважно експортує високотехнологічну продукцію, яка має високий рівень доданої вартості в той час, як Україна експортує переважно сировину та продукцію первинної обробки з дуже низьким рівнем доданої вартості.

Експорт товарів Харківської області має чітко виражений високотехнологічний характер. Через те, що в експорті домінує продукція з високим ступенем обробки, ефективність експорту є дуже високою, тобто від експорту товарів регіон має високий відсоток прибутку.

Таким чином, можна сказати, що Харківська область має потужний експортний потенціал, що зосереджений у високотехнологічних галузях промисловості, а саме у машинобудівному комплексі. Якщо в подальшому вкладати кошти в модернізацію цієї галузі, то продукція Харківських машинобудівних підприємств і надалі буде конкурентоспроможною на зовнішніх ринках.

В Харківській області діє «Програма розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року», що розроблена на виконання завдань Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року. Згідно з положеннями даної програми розроблений ряд заходів, реалізація яких сприя-

тиме забезпеченню стабільного зростання обсягів виробництва та валового внутрішнього (регіонального) продукту, збільшенню податкових та валютних надходжень, створенню додаткових робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, поглибленню її інтеграції у світовий економічний простір та покращенню поточного стану платіжного балансу регіону та держави, тобто допоможе подальшому розвитку експортного потенціалу регіону.

Таким чином, можна зробити висновки про те, що, від кожного експортованого відсотка ВРП в Харківській області на душу населення приходиться 219% у 2011р. виручки на душу населення порівняно із середньою величиною по Україні. Таким чином, ефективність експорту є дуже високою по відношенню до України в цілому, що свідчить про високий відсоток чистого прибутку від експорту продукції підприємствами Харківської області. Харківська область має потужний експортний потенціал, що зосереджений у високотехнологічних галузях промисловості, а саме у машинобудівному комплексі.

Література: 1. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.; 2. Ивановский Д.Ю. О создании регионального центра поддержки экспортеров / Д.Ю. Ивановский // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Серия «Мировая экономика». Тула: ООО- РИФ «ИНФРА», 2007. – Вып. 3. – с. 10; 3. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН Укр. В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл. кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т.3: Конкурентоспроможність української економіки. – 556 с.; 4. Кудров В.М. К оценке конкурентных позиций стран в современном мире / В.М. Кудров // Вопросы статистики. – 2006. – №5. – с. 3-13; 5. Михайловский В.П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона. Автореф. Дисс. На соискание научной степени доктора эк. Наук: 08.00.05 [Рос. экон. академия им. Плеханова]. – М., 2003. – с. 10.

УДК 332.14:339.944

Писемська Н.О.
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
ІНФРАСТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ
(НА ПРИКЛАДІ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ)

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викладач Подлепіна П.О.

На сьогоднішній день розвиток регіону як туристичної дестинації неможливий без наявності відповідної інфраструктури. Її розвиток включає будівництво нових терміналів у аеропортах та на морських вокзалах, створен-

ня нових доріг і реконструкцію існуючих, підвищення якості комунальних послуг, включаючи водопостачання (зі збільшенням потоку туристів збільшується і навантаження на відповідні мережі) тощо [2].

Карпатський рекреаційний регіон є одним з найвідоміших в Україні. До його складу входять Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька та Львівська області. У регіоні виокремлюються рекреаційні підрайони Передкарпаття, Карпат, Закарпаття [3].

Представлений регіон є популярним центром лікувально-оздоровчого туризму не лише завдяки наявності унікальних мінеральних вод для лікування різних видів захворювань, але і великій кількості санаторіїв та пансіонатів як для дітей, так і для дорослих. На жаль, кількість санаторіїв за останні роки дещо зменшилася, але регіон все одно займає одну з лідируючих позицій на рівні Кримського регіону. Загальна кількість санаторіїв та пансіонатів з лікуванням складає 97. Найбільша їх кількість у Львівській області. Також, влітку 2011 року на території Карпатського регіону функціонувало 2524 дитячих закладів оздоровлення та відпочинку (з них 49 закладів оздоровлення) – майже 15% загальної кількості на території України [5].

На сьогоднішній день інтенсивність рекреаційного використання Передкарпатського підрайону різко зменшується у напрямі з півночі на південь від Львівської до Чернівецької областей. Це пов'язано з недостатнім освоєнням і вивченням рекреаційних ресурсів. Тобто, дані території є перспективними при їх більш детальному вивченні і створенні якісної інфраструктурної бази для туристів (нині Чернівецька область має лише 7 санаторіїв і пансіонатів, в свою чергу у Львівській області їх нараховується 55) [3, 5].

Інфраструктура у сфері гостинності для багатьох туристів є визначним фактором для обрання майбутнього місця відпочинку. Для регіонального розвитку туризму необхідна наявність різноманітних засобів розміщення, які будуть орієнтовані на різні категорії відпочиваючих. Наприклад, студенти скоріш за все віддадуть перевагу хостелам та бюджетним підприємствам розміщення, споживачі з високим рівнем доходів оберуть комфортабельні готелі тощо. За останні десять років кількість готелів та аналогічних засобів розміщення в Україні значно збільшилася. Зокрема, у Карпатському регіоні даний показник виріс більш ніж у 5 разів. У 2011 року загальна кількість готелів у регіоні сягнула 800, порівняно з 146 у 2000. У 2011 році підприємства гостинності обслуговували 795,5 тис відвідувачів. Це становить 17% від даного показника на території України [5].

Сам процес подорожування, тобто долання простору, неможливо уявити без використання транспорту. Вигоди транзитивного положення України обумовлюють особливу увагу до розвитку транспортного комплексу всіх

регіонів країни. Іноземні туристи, що прибувають на територію України, надають перевагу сухопутному, особливо автомобільному, транспорту [1].

Транспортна інфраструктура є «кровоносною системою» регіону. Вона необхідна для існування багатьох галузей господарства країни. Для туристичної галузі вона є вирішальною. Навіть якщо територія має потужний готельний комплекс, рекреаційні ресурси, але при цьому дістатися до неї дуже складно, декількома видами транспорту, він не матиме популярності серед широких мас населення. Карпатський регіон має густу транспортну мережу, яка представлена залізничними, автомобільними і повітряними шляхами.

Якість доріг у Карпатському регіоні в середньому оцінюється на три бали з п'яти. Більш якісні дороги у Закарпатській області, яка посідає за цим показником 10 місце. До основних проблем належать низька якість дорожнього покриття, низькі технічні параметри мостів, недостатнє транспортне сполучення у сільській місцевості, низька швидкість автомобільних та залізничних перевезень тощо [5, 6].

Основним завданням розвитку доріг державного значення є поліпшення опорної мережі автомобільних доріг, насамперед тих, що суміщаються з національними та міжнародними транспортними коридорами [6].

Таким чином, для подальшого розвитку туризму у Карпатському регіоні необхідно цілеспрямовано збільшувати кількість об'єктів сфери гостинності, лікувально-оздоровчих закладів, прокладати нові шосейні шляхи і відновлювати розібрані вузькоколійки. Карпатський регіон з його різноманітними природними ресурсами, яскравою історією, стародавніми містами з унікальною в Європі та світі архітектурою завдяки подальшому розвитку туристичної інфраструктури має шанси перетворитися на рекреаційно-туристичний комплекс світового значення [3].

Література: 1. Любіцева О.О., Панкова Є.В., Стафійчук В.І. Туристичні ресурси України. Навчальний посібник. – К.: Альтерпрес, 2007. – с. 302-355; 2. Холлоуей Дж.К., Тейлор Н. Туристический бізнес: Пер. С 7-го узд. – К.: Знання, 2007. – с. 127; 3. Масляк П.О. Рекреаційна географія. – К.: Знання, 2008. – с. 165-171; 4. Гончаренко І.В., Коваленко В.Д., Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011. – Опубліковано Фондом «Ефективне управління», 2011. – 202 с.; 5. Статистичний збірник 2011 р. – К.: Державна служба статистики України, 2012 – с. 485-491; 6. Електронний ресурс Пікулик О.Б. Пріоритетні напрями розвитку транспортної системи Західного регіону України в умовах європейської інтеграції. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2008_7/6/Pikulyk.pdf

Подлесный Д.Г.

КООПЕРАТИВНОЕ ДВИЖЕНИЕ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: д.э.н., проф. Гончаренко В.В.*

В условиях расширения всеобъемлющего мирового финансового кризиса и его негативного влияния на развитие национальных экономик многих стран мира, в том числе и Украины, все большей актуальности приобретает проблема поиска эффективных форм хозяйствования и социальной защиты разных слоев населения, которые позволили бы минимизировать отрицательное наследие влияния кризисных явлений на экономику и общество. Одной из таких форм являются кооперативы – уникальные общественно-хозяйственные организации, которые строят свою деятельность на основе специфических принципов, признанных во всем мире, но недостаточно отраженных в Украинском кооперативном законодательстве и мало исследованных отечественной экономической наукой.

Отдельные аспекты кооперативного движения в разные исторические периоды исследовали: Гончаренко В.В., Алиман М.В., Пантелеймоненко А.А., Гелей С.Д., Зиновчук В.В, Молдован Л.В. и некоторые другие отечественные ученые.

Однако уникальность комплекса, принципов и специфика, некоммерческой социально экономической природы деятельности кооперативов как формы хозяйствования исследовано недостаточно, часто приводит к терминологической и методологической путанице среди ученых и политиков.

При исследовании ставилась цель показать особенности кооперативов как уникальной экономической взаимопомощи населению, а также провести исторический экскурс по истории развития кооперативного движения в странах Европы, осветить особенности отечественного кооперативного движение.

Опыт многих стран мира свидетельствует, что кооперативное движение является одним из важных направлений развития экономики и общества, особенно в период кризиса. Уникальность социально – экономической природы кооперативных организаций (кооперативов, обществ) позволило им в тяжелые времена становится двигателем экономического развития, единственной эффективной формой социальной поддержки как городского, так и сельского населения. Кооператив является автономной ассоциацией лиц, которые добровольно объединились для удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных потребностей и посредством совместной собственности и демократического контроля над совместным предприятием осуществляют поставленные перед собой цели [1].

Кооперативы могут быть как небольшими, так и крупными предприятиями с миллионами пользователей и работников. Но общим для них является деятельность на основе специфических кооперативных принципов и ценностей: личная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность. Кооперативы также придерживаются принципа социальной ответственности, что предполагает заботу об обществе, в котором работает кооператив [1; 3].

Кооперативное движение, как особое социально-экономическое движение, возникло более 160 лет назад. Родиной кооперативов считается Англия. Первые жизнеспособные кооперативы возникли в Европе, в беспокойные 40-е годы XIX века в условиях индустриальной революции. В 1844 году группа ткачей в городе Рочдейл организовала кооператив потребителей по обеспечению качественными продуктами питания по «честным ценам». Их усилия оказались весьма успешными, и привели к созданию сотен кооперативов в Великобритании, которые в свою очередь объединились и создали мощную систему оптовых закупок.

В Рочдейле сформулированы основные принципы деятельности своего кооперативного общества:

- добровольный характер участия в кооперативе;
- демократический характер управления и контроля;
- равные права для членов кооператива, независимо от суммы их вклада, каждый имел право голоса (один член, один голос);
- продажа товаров по средним рыночным ценам;
- продажа только высококачественных товаров;
- равное распределение доли прибыли в общества.

Эти принципы в последствии легли в основу международного кооперативного движения [2].

Кооперативное движение – это мощная социально-экономическая сила, охватывающая на сегодня более 850 млн. человек на Земле.

Европейский регион, как родоначальник кооперативного движения как такового представлен более чем 91 организацией, которые представляют интересы 35 европейских государств. Так же на территории данных государств осуществляет свою деятельность более 160 тысяч кооперативных предприятий, которые дают работу более чем 5,5 миллионам европейских граждан. С каждым годом количество людей, участвующих в кооперативах, растет, что позволяет сделать вывод, что кооперативная форма хозяйствования уже сейчас занимает значительную позицию в экономике европейских государств [5].

Международный Кооперативный Альянс на своем конгрессе, в Манчестере, в сентябре 1995 года, принял Декларацию о кооперативных принципах, которые более актуальны в XXI веке и более подходят под экономиче-

ские реалии наших дней. Декларация была составлена с учетом философской перспективы, в основе которой лежит уважение ко всем живущим на Земле людям и уверенность в том, что они сумеют улучшить свое экономическое и социальное положение путем взаимной самопомощи. Кооперативное движение полагает, что демократические процедуры, применимые к экономической деятельности, являются целесообразными, желательными и эффективными и что избранные на демократической основе экономические организации отвечают общему благу. Кооперативные принципы представляют собой руководящие положения, на основе которых кооперативы воплощают свои ценности в жизнь [6].

Таблица 1

Количество кооперативных предприятий в странах Европы

Страна	Количество предприятий	Количество участников	Количество работников
Австрия	2403	4.866.148	105.989
Германия	7.415	20.509.975	830.258
Бельгия	166	2.670.000	13.547
Болгария	1.273	179.309	26.386
Кипр	620	1.275.993	5.067
Чехия	1.395	897.899	71.939
Дания	523	1.840.803	70.757
Эстония	1.604	410.000	4.800
Испания	24.726	6.960.870	384.398
Финляндия	380	3.164.226	69.953
Франция	21.000	23.000.000	900.000
Греция	6.392	942.991	12.538

Таблица построена автором по данным 2012 года [5].

Принципы:

1. Добровольное членство и открытый состав. Кооперативы являются добровольными организациями, открытыми для всех лиц, которые могут использовать их услуги и готовы взять на себя все связанные с членством обязанности без дискриминации по тендерным, социальным, расовым, политическим или религиозным признакам.

2. Демократический контроль со стороны членов. Кооперативы – это демократические организации, контролируемые их членами, которые активно участвуют в разработке политики и принятии решений. Мужчины и женщины, выполняющие функции выборных представителей, отчитываются перед членами кооперативов.

3. Участие членов в экономической деятельности. Основной капитал кооператива складывается из равных взносов его членов под демократическим контролем. Хотя бы часть такого капитала является, как правило, общей собственностью кооператива. Одним из условий членства в коопера-

тиве является отсутствие компенсации или ограниченный размер компенсации, получаемый членами от внесенного капитала.

4. Автономия и независимость. Кооперативы – это автономные организации, действующие на основе самопомощи под контролем их членов.

5. Образование, профессиональная подготовка и информация. Кооперативы обеспечивают образование и профессиональную подготовку своих членов, выборных представителей, руководителей и работников, с тем чтобы они могли эффективно способствовать развитию их кооперативов.

6. Сотрудничество кооперативов. Кооперативы с максимальной эффективностью служат интересам своих членов и укрепляют кооперативное движение путем совместной работы в рамках местных, национальных, региональных и международных структур.

7. Забота об обществе. Кооперативы действуют на основе одобренной их членами политики в целях достижения устойчивого развития своих общин.

Генеральная Ассамблея ООН в своей резолюции 64/136 рекомендовала всем государствам-членам, а также Организации Объединенных Наций и всем другим соответствующим заинтересованным сторонам использовать проведение Года для оказания поддержки развитию кооперативов [6] Подводя итоги следует сказать, что кооперативное движение – результат творчества выдающихся мыслителей, самодеятельности и инициативы широких масс. Кооперативы возникли не вдруг и не на пустом месте. Это уникальный социально-экономический феномен в мировом хозяйстве не только прошлых столетий, но и будущих. Кооперативное движение – это мощная социально-экономическая сила, которая возникла в Европе на рубеже XVIII и XIX столетий и с успехом продолжается в наши дни. Мировой финансовый и экономический кризис продемонстрировал устойчивость таких альтернативных финансовых институтов, как кооперативные банки и кредитные союзы. Благодаря укреплению человеческого достоинства и общемировой солидарности кооперативы на деле будут способствовать построению лучшего мира.

Литература: 1. Гончаренко В.В. Кооперативные организации: Экономическая природа и проблема возрождения в Украине [Электронный ресурс] – Режим доступа: 1993<http://cuedu.org.ua/library/publications2/2011/>; 2. Крашениников А.И. Кооперация в современном мире. – М., 2007; 3. «Развитие международного кооперативного движения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ica.coop/al-ica/history/>; 4. Статистика по развитию кооперативного движения в странах Европы за 2012 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.coopseurope.coop/about-us/statistic-2012/>; 5. Статистика по кооперативным обществам [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.scribd.com/doc/32461238/Cooperatives-in-Europe-Key-Statistics-2012>; 6. Сайт Организации Объединенных Наций (ООН) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/events/coopyear/background.shtml>;

Половінкіна О.І.
ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Науковий керівник: д.е.н. проф. Якубовський С. О.

Зовнішні умови для розвитку російської економіки й зовнішньої торгівлі в 2008 – 2011 рр. характеризувалися суттєвими ризиками у зв'язку з нестабільною ситуацією на міжнародних фінансових ринках.

Темпи зростання експорту перевищили темпи зростання імпорту; сальдо торговельного балансу збільшилося на 35,9%. Умовний коефіцієнт незбалансованості зовнішньої торгівлі (відношення сальдо до зовнішньоторговельного обігу) склав в 2010 р. 23,4% проти 22,5% в 2009 р.

Згідно з даними наведеними в таблиці 1 в 2005-2011 рр. сальдо торговельного балансу РФ було позитивним, неухильно зростало (в 2008 році тенденція зростання була порушена, але в 2009-2011 р. знову спостерігається зростання сальдо).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля РФ в 2005- 2011 рр., млн. дол. США

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	243798	303550	354401	471603	303388	400000	498500
Імпорт	125434	164281	223486	291861	191803	248400	310100
Сальдо	118364	139269	130915	179742	111585	151600	188400
Товарообіг	369232	467831	577887	763464	495191	648400	808600

Джерело: [1].

У зовнішній торгівлі Російської Федерації в 2010 році спостерігалися такі тенденції:

– Після відносно стабільної динаміки в 1–3 кварталах, в 4 кварталі ціни на нафту й основні експортовані метали продемонстрували істотне зростання; аналогічну динаміку демонстрували й вартісні обсяги експорту. Що стосується фізобсягів експорту, то вони, за оцінкою Росстату, зросли в 2010 р. на 11,1% (таким чином, рівень 2008 р. був перевищено на 5,9%).

– На відміну від експорту, зростання імпорту було, переважно, обумовлено ростом фізобсягів, що склали за підсумками року 25,4%. За фізобсягами імпорту рівень 2008 р. усе ще не досягнутий (показник 2010 р. нижче на 12,7%) [3].

Росія експортує в основному сировину (нафта й нафтопродукти, газ, вугілля), металургійну й хімічну продукцію, машини й обладнання, озброєння, продовольство.

Основу російського експорту в 2011 році як і раніше становили паливно-енергетичні товари, частка яких збільшилася на 4,4 процентних пункту до

рівня 2009 року. Питома вага інших товарних груп, крім продукції хімічної промисловості, знизився [2].

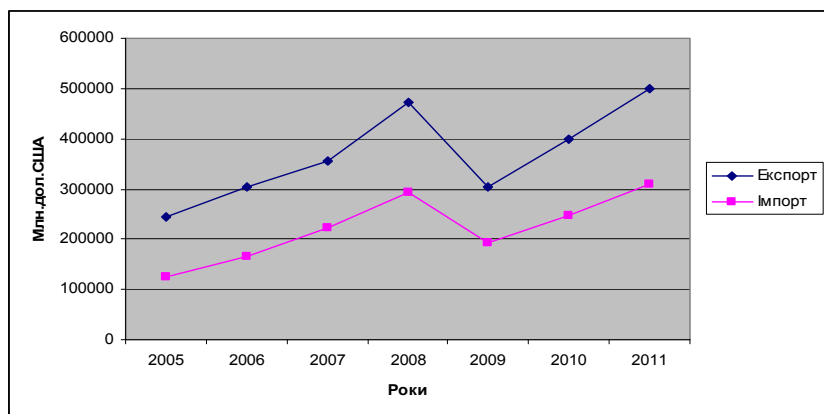


Рис.1 Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг у РФ, млн. дол. США (2005-2011р.)

У структурі експорту Росії в 2011 році зросла частка нафтопродуктів і природного газу. В експорті нафтопродуктів основна частина припадала на топковий мазут, використовуваний у Європі в якості сировини для подальшої переробки, і дизельне паливо. Основна частина енергоресурсів екпортувалася в країни далекого зарубіжжя.

Високі темпи зростання імпорту були забезпечені головним чином за рахунок збільшення ввозу машин, обладнання й транспортних засобів на 38,4 відсотка. Частка даної товарної групи в структурі російського імпорту в 2011 році зросла на 1,8 процентних пункти. Імпорт легкових і вантажних автомобілів виріс за вартістю на 41,8% і в 39,5%, у фізичному вираженні – на 24,7% і 10,5% відповідно.

Вартісний обсяг імпорту продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини в 2010 році в порівнянні з 2009 роком збільшився на 27,3% насамперед за рахунок підвищення контрактних цін на основні види продовольства. Найбільше значно збільшилася вартість імпорту м'яса свіжого й мороженого, м'яса птаха, сиру й сиру, злаків, вершкового масла, соняшникової олії. Знизилася вартість імпорту пшениці, ячменя, цукру-сирцю, цукру-білого [4]

Зросли вартісні показники імпорту текстилю, текстильних виробів і взуття на 34,9 відсотка. Особливо швидко збільшувалися закупівлі одягу й взуття шкіряного, їх вартісної обсяг зріс в 1,5 рази й в 1,3 рази відповідно.

Імпорт продукції хімічної промисловості збільшився за вартістю на 27,4 відсотка. У значній мірі зростання забезпечувалося розширенням ввозу медикаментів.

Частка країн далекого зарубіжжя в загальному обсязі товарообігу Росії збільшилася з 85,2% до 85,6 відсотків.

Лідуючі позиції серед країн-членів Євросоюзу як і раніше займали Німеччина, Нідерланди й Італія, на частку яких доводиться 47,6% зовнішньоторговельного обігу з даною групою країн.

Найбільш важливими зовнішньоторговельними партнерами серед країн АТЕС є Китай, Японія, США й Республіка Корея, на частку яких доводиться більш 87,2% зовнішньоторговельного обігу з даною групою країн [3].

У структурі експорту Росії в країни далекого зарубіжжя в 2011 році збільшилася питома вага паливно-енергетичних товарів, продукції хімічної промисловості й каучуку.

Основними торговельними партнерами Росії серед країн СНД протягом тривалого часу продовжують залишатися Україна (в 2010 році – 5,4% зовнішньоторговельного обігу Росії), Білорусія (4,7%) і Казахстан (2,7%).

Судячи з теперішнього стану структури імпорту Росії з країнами СНД, (за даними митної статистики, з урахуванням Республіки Білорусь) збільшилися питомі ваги машин, обладнання й транспортних засобів, мінеральних продуктів; продовольчих товарів і сировини для їх виробництва. Знизилася частка продукції хімічної промисловості, текстилю, текстильних виробів і взуття, металів і виробів з них.

Література: 1. www.gks.ru; 2. www.minpromtorg.gov.ru; 3. www.informatsiya.ru, 4. www.budgetrf.ru.

УДК 339.564.4

Рассулов Фурхад **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ** **ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРКМЕНИСТАНА**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: ст. преп. Савченко И.И.*

На сегодня Туркменистан является страной, значительно вовлеченной в международные связи, активно использующей свой геополитический, экономический, транспортный и транзитный потенциал для выхода на мировой уровень экономического развития. Внешнеэкономическая деятельность имеет ключевое значение для достижения динамичного экономического роста страны.

Туркменистан к настоящему времени установил дипломатические отношения со 129 странами мира, со 103 из которых ведется двустороннее торгово-экономическое сотрудничество. С 24 странами заключены межправительственные соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве, с 7

странами – соглашения о свободной торговле, с 21 страной – соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций и с 13 странами – соглашения об устранении двойного налогообложения.

В центре внимания внешней экономической деятельности находились вопросы привлечения иностранных инвестиций и сопутствующих передовых инновационных технологий в экономику страны, развития торговых и экономических отношений со странами Азиатско-тихоокеанского региона, Европы, стран СНГ, Северной и Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки. Наиболее динамично в 2011 году нарастала внешнеэкономическая активность с теми странами, с которыми важнейшим сегментом двусторонних торгово-экономических отношений являлась энергетическая сфера, прежде всего со странами-импортерами туркменского газа. Туркменистан договорился с Китаем об увеличении в 2011 году закупки туркменского газа. Объемы поставок газа из Туркменистана в Иран в 2011 году также увеличились.

В связи с проводимой внешней энергетической политикой, расширением экспорта природного газа Туркменистан начал менять географию своей внешней торговли. С учетом увеличения поставок природного газа в Китай и Иран внешняя торговля Туркменистана в 2011 году выросла по сравнению с 2010 годом на 57,2%. При этом экспорт возрос на 73,1%, а импорт – на 38,5%, возросло положительное сальдо внешней торговли.

Среди четырех стран – крупнейших торговых партнеров Туркменистана в 2011 году первое место занимает Китай с удельным весом в товарообороте 19,5%, второе место – Иран (16,7%), на третьем месте находится Россия (15,4%), на четвертом – Турция (12,5%).

В 2011 году товарная структура внешней торговли Туркменистана существенно не изменилась. В экспорте основной объем поставок (около 90%) приходился, прежде всего, на природный газ, а также продукцию топливно-энергетического комплекса страны. В импорте основную долю (около 83%) занимала продукция производственно-технического назначения.

Осуществляя в энергетической политике курс на диверсификацию экспорта газа, нефти, продуктов переработки нефти и газа, электроэнергии, Туркменская сторона проявляла интерес к строительству в партнерстве с иностранными инвесторами новых экспортных трубопроводов и магистральных линий электропередачи.

На проходивших в Ашхабаде публичных международных энергетических форумах и конференциях в 2011 году Туркменистан поощрял активное обсуждение темы развития своей экспортной газотранспортной системы в европейском направлении и её подключения к «Южному газовому коридору».

Перспективным экспортным маршрутом для поставок туркменского газа является Пакистан и Индия. Эти страны подтвердили принципиальную заинтересованность в импорте из Туркменистана до 33 млрд. куб. метров

газа в год, в том числе Индия готова закупать до 18 млрд. куб. м газа. В 2011 году участниками проекта строительства газопровода Туркменистан-Афганистан-Пакистан-Индия (ТАПИ) проводилась работа в целях ускорения подписания соответствующих контрактов по его реализации. В апреле 2011 года Президентом Туркменистана был утвержден состав туркменской стороны Руководящего комитета по реализации проекта газопровода ТАПИ.

Другой приоритетной задачей внешней экономической политики Туркменистана является превращение страны в транзитный транспортный узел в Центральной Азии в направлении Север – Юг, обеспечивающем выход грузовых потоков из Северной Европы в Персидский залив, и Восток – Запад для транзита грузов из Южной и Центральной Европы в страны Южной и Юго-Восточной Азии и Китай.

В рамках развития восточной ветви международного транспортного коридора (МТК) «Север – Юг» ускоренными темпами ведутся работы по прокладке через территорию Туркменистана железной дороги Горган-Этрек-Берекет-Гызылга-Узень протяженностью свыше 700 км, которая свяжет Казахстан, Туркменистан и Иран с выходом к Персидскому заливу, а также сократит железнодорожный путь из Европы в Центральную Азию. Строительство северного участка магистрали протяженностью 444 км от станции Берекет до туркмено-казахстанской границы осуществлялось собственными силами туркменских организаций и компаний, южный участок железной дороги строится при сотрудничестве с иранской компанией «Парс Энерджи».

В финансировании строительства железнодорожной магистрали на туркменской части МТК «Север-Юг» приняла участие Координационная группа банков, в которую вошли Исламский банк развития (ИБР), Саудовский фонд развития, Абу-Дабийский фонд развития и Азиатский банк развития. В рамках реализации этой задачи 26 апреля 2011 г. в Ашхабаде было заключено Соглашение между правительствами Туркменистана, Ирана, Омана, Узбекистана и Катар о создании Международного транспортного и транзитного коридора.

Пристальное внимание во внешнеэкономической политике Туркменистана оказывается развитию международного транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия, реализуемой при содействии Евросоюза.

Состоявшиеся в 2011 году визиты в страны-партнеры туркменских экономических делегаций, в том числе и на высшем уровне, решали задачи продвижения и закрепления экономических интересов Туркменистана за рубежом. В 2011 году состоялись визиты Президента Туркменистана в Бахрейн, Узбекистан, Румынию, США, Китай и Малайзию. По итогам этих визитов был заключен ряд важных двусторонних экономических соглашений.

В частности, заключено соглашение о поставках дополнительных объемов природного газа в Китай, согласно которому объем ежегодных поставок

туркменского газа будет увеличен с 40 до 65 млрд. куб. метров, а также льготное кредитное соглашение между Государственным банком внешне-экономической деятельности Туркменистана и Экспортно-импортным банком Китая по финансированию закупки нефтяного и газового оборудования.

В 2011 году возросла переговорная активность Туркменистана по линии межправительственных комиссий, деловых советов и других двусторонних организаций с иностранными торгово-экономическими партнерами.

В настоящее время Туркменистан образовал двусторонние межправительственные комиссии по сотрудничеству с 28 странами. На страны, с которыми Туркменистан создал межправительственные комиссии, приходится около 90% внешнеторгового оборота страны. Пятое заседание Межправительственной российско-туркменской комиссии по экономическому сотрудничеству состоялось 2 ноября 2010 года в Ашхабаде. 12 августа 2011 г. в туристической зоне Аваза состоялась рабочая встреча сопредседателей этой комиссии.

В целях привлечения внимания международных экономических и финансовых организаций, банков, зарубежных инвесторов к ресурсному потенциалу газовой, нефтяной промышленности, транспорта, телекоммуникаций, туризма для совместного инвестирования в проекты развития этих и других отраслей экономики страны, а также для расширения товарного экспорта Туркменистан регулярно проводит международные форумы, конференции, презентации, выставки и другие публичные мероприятия как в стране, так и за рубежом. В 2011 году Туркменистан провел 20 международных тематических и отраслевых форумов, конференций и выставок, в том числе 4 национальные выставки за рубежом в России, Иране, Саудовской Аравии и Сингапуре.



УДК: 339.924

Резников В.В., Деменков К.М.
ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ВЫБОР УКРАИНЫ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И ПРИОРИТЕТЫ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В настоящее время, Украина стоит перед выбором наиболее перспективного интеграционного направления внешней политики – Европейский Союз или Содружество независимых государств. Анализ данного вопроса для Украины является архиважным касательно интеграционного самоопределения и дальнейшего местонахождения в глобальном экономическом пространстве.

В развитие данной проблематики значительный вклад сделали такие ученые: С. Афонцев, О. Белоус, А. Голиков, С. Глазьев Ю. Макогон, В. Новицкий, А. Сухоруков, А. Филипенко и др. Между тем, в исследованиях указанных ученых не ставилась задача оценить влияние интеграционных процессов на внешнеэкономическую политику страны, не раскрыто в достаточной степени роль внешней торговли в интеграционных предпочтениях.

Целью работы является рассмотрение возможных последствий сотрудничества для экономики Украины с приоритетными интеграционными объединениями, такими как ЕС и СНГ, для оценки наиболее перспективного направления сотрудничества и потенциальных угроз. Подписании соглашения о зоне свободной торговли с ЕС или о Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России.

2013 год является переломным для Украины, в связи, с настойчивыми приглашениями интегрироваться, как в Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России (ТС), так и подписания соглашения о зоне свободной торговли с Евросоюзом (ЗСТ). Каждая из приглашающих сторон предлагает свои условия и выгоды от сотрудничества. В свою очередь, для Украины необходимо просчитать все возможные последствия от предлагаемого взаимодействия.

Основная задача Украины при перспективах вступления в эти структуры – это максимальное отстаивание национальных позиций и интересов, сохранение или улучшение существующих торгово-экономических отношений.

Таблица 1.

Географическая структура экспорта-импорта товаров Украины в 2011 году

Регион	Экспорт		Регион	Импорт	
	млн. дол.	%		млн. дол.	%
Страны СНГ	26177	38,27	Страны СНГ	37212,4	45,05
Россия	19819,6	28,98	Россия	29132,2	35,27
Белоруссия	1922,3	2,81	Белоруссия	4211,8	5,10
Казахстан	1857,5	2,72	Казахстан	1675,9	2,03
Молдавия	874,4	1,28	Туркменистан	736	0,89
Азербайджан	708,3	1,04	Узбекистан	643,9	0,78
Стран ЕС	18442,4	26,96	Страны ЕС	27065,9	32,76
Италия	3039,5	4,44	Германия	6865,7	8,31
Польша	2794,1	4,09	Польша	3183,4	3,85
Германия	1763,8	2,58	Италия	2005,8	2,43
Венгрия	1340,7	1,96	Франция	1501,5	1,82
Испания	970,6	1,42	Венгрия	1326,7	1,61
ВСЬОГО	68394,2	100	ВСЬОГО	82608,2	100

Таблица 2.

Географическая структура экспорта-импорта услуг Украины в 2011 году

Регион	Экспорт		Регион	Импорт	
	млн. дол.	%		млн. дол.	%
Страны СНГ	6243	45,26	Страны СНГ	1173,3	18,82
Россия	5634,6	40,85	Россия	955,6	15,33
Казахстан	161,5	1,17	Белоруссия	80,8	1,30
Белоруссия	155,4	1,13	Казахстан	43,8	0,70
Туркменистан	153,5	1,11	Молдавия	34	0,55
Молдавия	66,3	0,48	Туркменистан	27,4	0,44
Страны ЕС	4103,7	29,75	Страны ЕС	2813,9	45,13
Швейцария	829,4	6,01	Великобритания	647,8	10,39
Великобритания	707,9	5,13	Германия	436,2	7,00
Германия	416,4	3,02	Австрия	234,1	3,75
Бельгия	327,4	2,37	Швейцария	219,3	3,52
Австрия	200	1,45	Франция	171,9	2,76
ВСЬОГО	13792,2	100	ВСЬОГО	6235,2	100

Составлено автором по данным [1].

Показатели внешней торговли Украины с исследуемыми объединениями, как видно из табл.1., свидетельствуют, что удельный вес стран ЕС в общем объеме экспорта Украины за 2011 год составил около 27%, стран СНГ – 38%, в том числе России – 29%; импорта, в свою очередь, стран ЕС – 33%, стран СНГ – 45%, где подавляющую долю составляет Российская Федерация [1].

Показатели торговли услугами также свидетельствуют в пользу России: по экспорту на страны СНГ приходится 45%, из них 40 на Россию, на страны ЕС – 30%; по импорту лидирующие позиции занимает ЕС – 45%

Украинскими экспертами произведены расчеты, в результате которых вступление Украины в ЗСТ с ЕС оценивается падением практически всех экономических показателей, в т. ч. ухудшение условий торговли с государствами – членами ЕС на 2,5%. При этом последние имеют возможность смягчения негативных последствий такого шага Украины посредством изъятий из отношений свободной торговли, введения защитных мер, а также технического регулирования. В результате этих мер и увеличения импорта из стран ЕС (15%), который не компенсирует некоторое увеличение экспорта (10%), Украина будет терять ежегодно до 1,5% ВВП [2].

Анализируя перспективы подписания соглашения о ЗСТ с Евросоюзом в структуре внешней торговли группы украинских товаров, а именно сельскохозяйственная продукция и основная доля промышленных товаров не в состоянии конкурировать с европейским рынком, с другой стороны Украина, в большей степени рассматривается, как рынок сбыта для европейских товаров. Все эти ограничения делают выгоды Украины от подписания договора о ЗСТ с ЕС незначительными.

Перспективы сотрудничества в рамках Таможенного союза свидетельствуют о положительной динамике для его участников. Предполагается, что в 2030 г. дополнительный ежегодный прирост ВВП составит для России 75 млрд. дол. (в ценах 2010 г.), для Казахстана – 13 млрд. дол., для Беларуси – 14 млрд. дол. За период 2011–2030 гг. суммарный эффект от развития интеграционных связей оценивается в 632 млрд. дол. (в ценах 2010 г.) для России, 106,6 млрд. дол. – для Казахстана и 170 млрд. дол. – для Беларуси [3].

Прогнозируемый выигрыш Украины от вступления в ТС может составить от 6,5 до 9 млрд. дол. в год, а рост ВВП Украины только от принятия административных решений в сфере интеграции – 1,5-2% [2].

В сценарии полного вступления Украины в ЕЭП без каких-либо изъятий прирост ВВП будет более заметным для России и Казахстана. Динамика ВВП Беларуси практически не изменится. Для Украины прирост ВВП может увеличиться примерно в 1,5 раза – за счет снижения цен, а соответственно, и производственных издержек и увеличения экспорта продукции металлургии и сельского хозяйства [3].

Членство в ЕЭП для постсоветских республик означает не только расширение межстрановой торговли, но и рост производственной кооперации между предприятиями этих стран. Кроме того, устранение таможенных барьеров поспособствует увеличению конкуренции между примерно равными по силам и потенциалу предприятиями стран-участниц.

Использование машиностроительного потенциала и развертывание проектов по промышленной сборке позволит увеличить долю машин и оборудования в экспорте Украины в страны ЕЭП к 2030 г. до 20% [4].

Итоговый эффект от создания ЕЭП и последующего присоединения к нему Украины может оцениваться за период 2011–2030 гг. в 1,1 трлн. долл. (в ценах 2010 г.). К концу прогнозного периода интеграция стран ЕЭП будет обеспечивать до 2,8 дополнительного ежегодного прироста суммарного ВВП четырех стран [4].

Подводя итоги, необходимо сделать следующие выводы:

На Украину осуществляется давление с двух сторон. С одной стороны Россия – инициируя ряд экономических войн, а также формируя альтернативные пути транзита энергоресурсов в обход Украины. С другой стороны ЕС, угрожая безальтернативностью экономического развития Украины и выбор одного направления, приведет к определенным трудностям по сотрудничеству с другим.

С экономической точки зрения, единственной страной выигрывающей от сотрудничества в рамках ЕЭП является Россия, рост остальных стран участников будет не значителен, но для Украины это объединение позволит окончательно решить столь важные сырьевые вопросы.

Литература: 1. Государственная служба статистики Украины // [Электронной ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>; 2. Куда и с кем? Оценки макроэкономического эффекта участия Украины в процессах региональной экономической интеграции / Еженедельник 2000, №51 (587), 23.12. – 29.12.2011 // [Электронной ресурс]. – Режим доступа: <http://www.2000.net.ua>; 3. Выгоды присоединения Украины к ЕЭП и ТС / Еженедельник 2000, №4 (591), 27.01. – 02.02.2012 // [Электронной ресурс]. – Режим доступа: <http://www.2000.net.ua>; 4. Резніков В.В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України [Текст]: монографія // В.В. Резніков. – Харків: Екограф, 2011. – 168 с.; 5. Голиков А.П. Региональная политика и экономическое развитие: европейский контекст [Текст]: учебное пособие // А.П. Голиков, Н.А. Казакова Ю.Г. Прав. – Харьков: Экограф, 2009. – 239 с.; 6. Министерство иностранных дел Украины // [Электронной ресурс]. – Режим доступа: <http://mfa.gov.ua/ua>; 7. Государственная таможенная служба Украины // [Электронной ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.ua>;

УДК 339.5

Рубльовська Г.В.

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викладач Савченко І.І.*

Актуальність. Зовнішня торгівля України у період 2008-2012 рр. розвивалася під впливом двох визначальних подій: членства у СОТ, набутого у 2008 р., та світової фінансово-економічної кризи 2007-2010 рр. Членство у СОТ надало національним експортерам низку переваг, пов'язаних зі скасуванням квотування експорту української металопродукції, зменшенням антидемпінгових обмежень тощо. Разом з тим, зміцнення позицій України на зовнішніх ринках не змогло відвернути обвальне скорочення обсягів експорту України. Кризове зменшення зовнішньоторговельного обороту в Україні досягло пікових значень у четвертому кварталі 2008 року, коли воно склало 33% порівняно з попереднім кварталом, тоді як загалом у світі аналогічний показник становив 20%. Така ситуація значною мірою була спричинена зниженням попиту на традиційні експортні товари України (металопродукцію, хімічну та сільськогосподарську продукцію). Водночас – внаслідок девальвації національної валюти та падіння купівельної спроможності населення – суттєвого скорочення також зазнав імпорт [1, с. 4].

Ступінь вивченості. Досліджували систему зовнішньої торгівлі України та окремі аспекти взаємодії в рамках ГАТТ/СОТ такі науковці як І.В. Кобута, С.Г. Осика, В.Т. Пятницький, Д. Лук'яненко, В. Мунтян, С. Соколенко, Т. Циганкова, А. Філіпенко.

Постановка цілі. Метою даної статті є оцінка відновлення та проблеми розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах «посткризи».

Основний зміст. Сучасний етап розвитку національної економіки України в умовах членства у Світовій організації торгівлі та відновлення ділової активності після світової фінансової кризи 2008-2009 років характеризується зміною тенденцій у географічній та товарній (видовій) структурах зовнішньоторговельної діяльності.

Можна умовно виділити три стадії розвитку зовнішньоторговельної діяльності України (перша стадія, трансформаційної кризи, – друга половина 1990-х років; друга, – економічного відновлення, – з 2000 року по 2007 рік; третя, – членства у СОТ, – з 2008 року до теперішнього часу). Характерними рисами сучасного етапу є випереджаюче зростання вектору торговельної співпраці з країнами СНД за одночасного зниження ролі європейського вектору у географічній структурі як експорту, так і імпорту товарів і послуг. Так, питома вага країн СНД в українському експорті товарів у 2010 році порівняно з 2008 роком зросла на 1,8 в.п. і склала 36,4% від загального обсягу товарного експорту (що є майже рекордним рівнем за останні 13 років). Водночас за цей період відбулося скорочення питомої ваги ЄС з 27,1% до 25,4% [1, с.9], [2].

Аналіз результатів експортно-імпортної діяльності України засвідчив, що ключовим чинником, який обумовлював розвиток не лише вітчизняної зовнішньої торгівлі, але й світових ринків, є ціновий. Саме динаміка світових цін є безпосереднім ринковим регулятором і визначає обсяги попиту та пропозиції біржових товарів. Поряд з цим низка нецінових чинників мала суттєвий опосередкований вплив на обсяги світової торгівлі, формуючи умови здійснення експортно-імпортних операцій. Зокрема, до них належать:

- особливості розвитку світової економіки в цілому та країн-партнерів;
- результати функціонування вітчизняної економіки, включаючи особливості валютно-курсовою динаміки, оподаткування експортно-імпортних операцій, а також митно-тарифне та нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі.

Важливу роль у запобіганні зростанню протекціонізму відіграла система регулювання торгівлі СОТ, проте помітних зрушень у приборканні протекціонізму під час кризи так і не було досягнуто. З настанням фази економічного відновлення кількість торговельних обмежень суттєво не зменшується.

По відношенню до України найбільша частка відвертих дискримінаційних заходів припадає на країни СНД: із 167 дискримінаційних заходів лише Російською Федерацією запроваджено 70, Білорусією – 19, Казахстаном – 17.

Протекціоністська складова зовнішньоторговельної політики України упродовж аналізованого періоду характеризувалася 27 протекціоністськими заходами, що вплинули на торгівлю з 93 країнами-партнерами. При цьому

7 заходів відповідають принципам та правилам СОТ, 6 заходів потенційно можуть спричинити дискримінацію комерційних інтересів торговельних партнерів, і 14 заходів, що були юридично запроваджені, з високою імовірністю дискримінують іноземні комерційні інтереси [1, с.25].

Висновки. З наведеного вище аналізу можна зробити висновок, що сучасна фінансово-економічна криза не тільки не змінила характеристики зовнішньоекономічного позиціонування країни, але деякою мірою законсервувала їх.

В екстремальних умовах світової фінансової кризи країни-члени СОТ, надаючи пріоритет національним економічним інтересам, вдавалися до частих порушень принципу недискримінації, який є основоположним у функціонуванні цієї організації.

Станом на кінець 2011 р. в Україні наявний високий рівень концентрації експорту порівняно з іншими країнами, і на цю проблему також вказують оцінки диверсифікації експорту. Динаміка ВВП також показує чітку кореляцію із цінами на основних для українського експорту біржових ринках. Водночас низька частка технологічного експорту вказує на відсутність суттєвого простору для маневру в умовах кризового падіння попиту на сировинних ринках.

Література: 1. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. / Клименко І.В., Федірко О.А. / – К.: НІСД, 2011. – 72 с.; 2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2010 рік. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/zd/ztt/ztt_u/ztt1210_u.htm; 3. Валютний ринок. // Бюлетень Національного банку України. – 2011. – №2(215). – 198 с. – с. 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buleten/2011/bull_02-11.pdf; 4. Макроекономічний огляд III -2010.: НБУ. – 2010. – листопад. – 48 с [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom.htm>.

УДК 330.02

Савус О.А.

ПРІОРИТЕТНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ В КРАЇНАХ СВІТУ ТА УКРАЇНІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

В сучасних умовах посткризового становлення економічних процесів в країнах світу зберігається актуальність використання програмно-цілевих інструментів у вирішенні проблем розвитку виробничої сфери з метою по-

дальшого досягнення кардинальних зрушень в економічній сфері і, як наслідок, суспільного відтворення з урахуванням нових факторів, обумовлених розповсюдженням ознак інформаційного суспільства.

В більшості країн світу, які займають лідируюче положення у глобальній економіці, для вирішення стратегічних проблем розвитку пріоритетних галузей економіки, широко розповсюдженим є програмно-цільовий підхід державного регулювання. Основними перевагами програмно-цільового підходу є наступні:

- використання індикативності;
- системність постанови завдань;
- єдність методологічних і методичних підходів до рішення завдань;
- здатність концентрувати обмежені матеріальні й фінансові ресурси;
- можливість використовувати ефект мультиплікатора при цільовому використанні обмежених бюджетних ресурсів за рахунок додаткового залучення позабюджетних коштів;
- забезпечення суспільного контролю за ходом реалізації програм.

Вивченням питання пріоритетності та ефективності державних інвестиційних програм займалися: Близнюк Т.П., Геець В.М., Голіков А.П., Кизим М.О., Матюшенко І.Ю., Узунов В.В., Шостак І.В.

Як показує світовий досвід, комплексні цільові програми можуть служити ефективним інструментом реалізації державної економічної та соціальної політики. Саме такі методи управління застосовуються і в країнах Європейського Союзу, і в США, і в Японії для вирішення стратегічних завдань розвитку виробничої сфери, коли необхідно сконцентрувати ресурси для досягнення конкретних цілей. Так, в США приблизно 50% загального обсягу державних інвестицій здійснюється за програмно – цільовим методом, у Франції – до 80% [3].

На жаль, в силу об'єктивних обставин в Україні в останнє десятиліття фінансування державних інвестиційних програм було недостатньо ефективним і державні цільові програми з інструменту консолідації ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку виробничої сфери багато в чому перетворилися на інструмент додаткового фінансування поточної діяльності суб'єктів господарської діяльності.

Спрямованість державної політики на досягнення конкретних цілей і результатів зумовлює підвищення ролі програмно-цільового підходу.

Важливим інструментом реалізації означених цілей виступають державні цільові програми, що дозволяють в рамках програмно-цільового підходу конкретизувати зусилля для комплексного та системного вирішення середньострокових і довгострокових проблем економічної і соціальної політики країни, забезпечувати прозорість та обґрунтованість процесу вибору цілей, які необхідно досягти в різні часові періоди, шляхи досягнення результатів з викорис-

танням, в разі необхідності, різних форм підтримки розвитку пріоритетних напрямів функціонування виробничої сфери на державному рівні [4].

В країнах ЄС виділяють два типи програм та області їх застосування:

- «Цільові» програми, які вимагають надання максимальної державної фінансової підтримки. Дані програми спрямовані на вирішення проблем, які є на рівні ЄС найбільш пріоритетними;

- Місцеві ініціативи, які мають менший обсяг фінансування. Дані програми націлені на вирішення конкретних проблем. В якості прикладів таких програм можна привести наступні:

- Interreg – програма, націлена на розвиток прикордонних регіонів двох і більше сусідніх країн-членів ЄС;

- Rechar – програма, спрямована на підтримку територій кризової добувної промисловості;

- Adapt – програма, яка спрямована на перепідготовку кадрів для адаптації до різних змін на ринку праці.

Розробка подібних програм здійснюється згідно із встановленими правилами, але допускаються деякі відхилення в залежності від економічної обстановки на місцях [7].

Дані програми здійснюються шляхом залучення, затвердження та фінансування проектів, що мають спільну мету. Програми впроваджуються на основі партнерства, тобто співпраці між Комісією та організаціями національного, регіонального та місцевого рівня, які висувають проекти. За ходом виконання програми стежить Комітет моніторингу. Іноді створюються Комітети прийняття рішень, які розглядають проекти, що передбачають отримання європейського фінансування. Проект повинен відповідати двом критеріям відбору:

- проект повинен бути технічно можливим для фінансування;

- очікувані результати повинні відповідати виділеним коштам.

В Японії склалась розвинута система державного програмування. Починаючи з післявоєнних років, тут здійснюється серія довгострокових планів економічного розвитку. Для виконання функції регулювання розробкою і реалізацією макроекономічних проектів тут створена система органів програмування і регулювання, підпорядкованих Економічній Консультативній Раді.

Японія має великий досвід державного управління науково-технічним прогресом у виробничій сфері. Відома програма «Технополіс» втілює системний підхід до управління науково-технічною діяльністю і передбачає довгострокове планування випуску і збуту продукції, досягнення єдиної думки «знизу вгору» – в реалізації науково-технічної політики, співробітництво між урядом і промисловістю на регіональному рівні.

З метою проведення моніторингу та виконання функцій регулювання процесів розробки і реалізації макроекономічних проектів тут створена система органів програмування і регулювання, підпорядкованих Економічній консультаційній Раді.

Планування витрат бюджету має бути орієнтоване на вибір оптимального варіанту розподілу бюджетних коштів для вирішення завдань соціально-економічного розвитку і на створення умов для підвищення ефективності їх витрачання. Вперше програмно-цільовий метод був застосований у США в середині 1960 рр. На сьогодні він успішно використовується більшістю країн ЄС, певних успіхів досягли Казахстан та Росія [1].

США до теперішнього часу накопили дуже багатий досвід у сфері програмного бюджетування, моніторингу і оцінки державних програм. Як і у більшості країн, поточна робота по моніторингу і оцінці в американському уряді проводиться виконавчою владою. Конгрес також бере участь в процесі моніторингу і оцінки державних програм: як безпосередньо, в ході законодавчих слухань, так і через Конгрес – Головне контрольне управління США (GAO). Компетенція GAO є дуже широкою, і в неї входить як проведення класичного фінансового аудиту витрат бюджету, так і проведення аналізу ефективності і стратегічної оцінки державних програм.

Таким чином, зарубіжний досвід використання державних інвестиційних програм свідчить про наявність різних механізмів та інструментів підтримки розвитку виробничого сектору.

В Україні вже здійснено перехід на формування державного бюджету за програмно-цільовим принципом, фінансування діяльності органів державного управління здійснюється в рамках бюджетних програм [6].

Таким чином можна зробити висновок, що ефективність програмно-цільового методу управління, як способу вирішення проблем за допомогою розробки цільових програм, проектів, структур, досягається лише при умові чіткого дотримання принципів програмно-цільового управління, сполученні його властивостей та характеристик.

Основні принципи програмно-цільового методу наступні: цілеспрямованість, ресурсозабезпеченість, системний підхід, облік взаємозв'язків і взаємодій, що властиві процесам вирішення крупних комплексних проблем та управлінню такими процесами. Характерною рисою програмно-цільового методу є пошук ефективних, економічних варіантів проблемних рішень у процесі взаємного узгодження цілей, програмних заходів і ресурсів.

Державна підтримка інвестиційних програм розвитку виробничого сектору економіки у зарубіжних країнах здійснюється шляхом комплексного застосування адміністративних та економічних важелів державного регулювання діяльності та узгодження інтересів держави й суб'єктів господарювання, які приймають участь у розробці й реалізації державних інвестицій-

них програм. Впровадження в Україні позитивного досвіду зарубіжних країн дозволить значною мірою підвищити ефективність управління державними інвестиційними програмами.

Література: 1. Герасименко Ю.В. Методологічні аспекти розробки регіональної інвестиційної програми АПК // Ю.В. Герасименко // Економіка АПК. – 2010. – №9. – с. 81–85; 2. Горбiк А.В. Проблемні аспекти процедури оцінки бюджетних програм в Україні // А.В. Горбiк // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал; 3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. проф. Л.І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.; 4. Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: монография / Н.А. Кизим, В.В. Узун. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 204 с.; 5. Любовный В.Я. Целевые программы развития регионов: рекомендации по совершенствованию разработки, финансирования и реализации / В.Я. Любовный и др. – М.: МОНФ, 2000. – 180 с.; 6. Методика разработки региональных целевых программ подготовленная в рамках регионального проекта «Оценка эффективности федеральных и региональных целевых программ». Новгородская область, 2005-2006 г.; 7. Мигович Т. Оцінка ефективності виконання бюджетних програм // Т. Мигович // Економічний аналіз.-2011-випуск 8, частина 1

УДК 339.9:323.27(612)“2011”

Садовой М.В.

ЛИВИЯ И АРАБСКАЯ ВЕСНА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

*Харьковский национальный университет им.В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.э.н., доц. Гасим Салах*

В 2010 году ВВП Ливии составлял 98,28 млрд. долларов США, а рост – 3,7%, что является очень высокими показателями для африканского региона. На тот момент в стране был высокий уровень продолжительности жизни – 74 года, она занимала 53 место в индексе развития человеческого потенциала и имела высокий уровень грамотности населения – 88,9%. При правлении М.Каддафи были бесплатные образования и медицина, финансовая помощь в приобретении жилья. Также была построена великая рукотворная река, обеспечивающая питьевой водой три четверти населения Ливии. Средняя зарплата в Ливии составляла 1050\$, а половина доходов от экспорта нефти шла населению.

В Ливии стояла проблема безработицы: в 2005 безработица составляла 30%, в 2009 г. – 20,7. Также в Ливии был высочайший уровень коррупции, в индексе восприятия коррупции, составляемом организацией Transparency International, Ливия получила 2,2 бала (чем выше число, тем меньше уровень коррупции). Организация Freedom House в 2010 г. оценила свободу

прессы и возможность реализации политических прав в Ливии, поставив рейтинг 7, что означает крайне низкий уровень свободы (чем ниже рейтинг - тем больше свободы). При Муаммаре Каддафи были Революционные комитеты – орган гражданских сторонников режима для контроля над инакомыслием, в которых информаторами работало 10-20% ливийцев. Режим Каддафи совершал гонения диссидентов как внутри страны так и за ее пределами: в 2004 году Каддафи по прежнему обещал \$1 млн за ливийского журналиста-диссидента Ашура Шамиса, проживающего в Великобритании с 1960-х годов. Под запретом в школьной программе были английский и французский языки, а разговор с иностранцами на политические темы грозил тремя годами лишения свободы. Диссидентские движения в Ливии находились под запретом, а за основание политических партий была казнь.

По данным исследования международной консалтинговой компании Geopolicity только бюджетные потери составили около \$14 млрд. Большой ущерб был нанесен инфраструктуре страны. К августу 2011 из-за недостатка сырья и плохого технологического состояния остановились все нефтеперерабатывающие заводы страны. По оценкам МВФ потери ВВП страны к осени 2011 составили \$7,7 млрд. По итогам же 2011 года ВВП страны потерял 60% по сравнению с 2010 г. [1] Высокого уровня достигла инфляция, а что указывает увеличение денежной массы ливийских динаров более чем вдвое.

Была заморожена значительная часть из \$150 млрд принадлежащих Ливии на зарубежных счетах. И фактически эта сумма потеряна для Ливии. Большие потери понесла нефтяная отрасль страны. Если до начала конфликта ежедневная добыча нефти составляла 1,6 млн.баррелей в сутки, то в середине сентября добывалось всего 200 тыс., то добыча упала в 8 раз.Результатом этого стал скачок цен на нефть, в результате чего базовая цена барреля нефти ОПЕК достигла 2,5 летнего максимума.[2]. Так уже 22 февраля 2011 года цена поднялась на 3,4%, а два дня спустя был зафиксирован новый скачок – на 4,8%, в результате чего цена нефти достигла \$111,01 за баррель, а к апреля достигла 120,91. По оценке министра финансов Ливии Абдельхафиза аз-Злитни к августу 2011 года потери нефтяной отрасли страны составили до \$50 млрд, в том числе \$20 млрд от приостановки экспорта нефти.

После войны ливийцы потеряли целый ряд социальных гарантий, которые они имели ранее: бесплатное электричество для граждан, беспроцентное кредитование, субсидии на приобретения жилья в размере \$50 тыс. при вступлении в брак, бесплатное образование и медицинское обслуживание, бесплатное получение земель сельскохозяйственного назначения при желании заняться фермерством, а также субсидирование связанного с ним строительства и приобретения техники, оплата обучения в зарубежных

вузах, субсидирование при покупке нового автомобиля 50% его стоимости, низкая стоимость бензина, льготные цены на целый ряд продуктов питания и некоторые другие.

В заключении хотелось бы отметить, что дореволюционная Ливия Каддафи была развивающейся социально защищенной страной с одной из сильнейших экономик Африки, но именно и социальная обеспеченность во всех аспектах жизни, кроме управления страной и привела к революции, этим самым превратив Ливию в обычную нефтедобывающую страну третьего мира.

Литература: 1. А.Б. Подцероб *Ливия полгода снится*. – <http://www.ekonomika.by/mirovoy-krizis/ekonomicheskije-posledstviya-krizisa-v-livii>



УДК 338.488.2

Скоробагач В.Ю.
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАНИЙ БІЗНЕС
ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: викл. Шамара І.М.

Готельно-рестораний бізнес є основною складовою туристичної галузі України. Розвиток внутрішнього та міжнародного туризму значною мірою пов'язаний з рівнем матеріально-технічної бази туристичних підприємств, розгалуженістю та різноманітністю їх мережі, якістю та обсягом послуг, пропонованих готельним господарством. Готельні підприємства виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів – забезпечують їх житлом і побутовими послугами під час подорожі.

Свого часу поняття «готельне господарство» співвідносилося з господарською діяльністю, що полягала в наданні платних послуг розміщення в готелях. Згодом, із зростанням попиту на туристичні послуги й прагненням готелів до розширення комплексності обслуговування, послуги розміщення стали тісно пов'язуватись з харчуванням і реалізацією додаткових послуг. Це дає підстави для визначення поняття «готельне господарство» в широкому та вузькому його розуміннях. Визначення поняття «готельне господарство» у широкому розумінні включає проживання, харчування та додаткові послуги; у вузькому розумінні – лише проживання [1].

Прискорений розвиток туристичної галузі, прагнення підприємств до отримання найвищого прибутку та зростаюча платоспроможність споживачів послуг сприяють розширенню та урізноманітненню готельної діяльності. Поряд з послугами проживання й харчування пропонуються такі нові дода-

ткові послуги, як: обслуговування ділових зустрічей, спортивні, медичні, посередницькі, комунально-побутові та ін. При цьому підприємства готельного господарства розширюють послуги не тільки притаманні даній галузі, а й іншим галузям, наприклад, харчовій.

Поняття «готельна справа» застосовувалось спочатку для визначення діяльності готелів. Нині ж це поняття охоплює діяльність кемпінгів, мотелів, туристичних баз, котеджів та ін. Але готель був першим типом підприємств що надавали послуги проживання громадянам, і саме він дав назву всій галузі.

Існує ряд інших підприємств, які надають послуги щодо тимчасового проживання громадян, але вони не входять до системи готельного господарства. Це – будинки відпочинку, санаторії, пансіонати, дитячі табори відпочинку, профілакторії та ін. Вони не належать до готельного господарства тому, що надання послуг проживання не є їх основною діяльністю, а ціна послуг, як правило, не набагато перевищує їх собівартість.

Економічна сутність готельної діяльності полягає у тому, що вона має нематеріальний характер. Результатом виробничо-експлуатаційної діяльності готелів є не «готовий продукт», а пропозиція особливого виду послуг. При цьому послуги не можуть вироблятися окремо від існуючого матеріального продукту, тобто без експлуатації матеріально-технічної бази (будівлі, споруди, устаткування, інвентар), яка виступає основою виробництва та реалізації пропонованих послуг. З урахуванням особливостей обслуговування в готельному господарстві, де поєднуються виробництво та споживання послуг, цей процес визначається поняттям «надання послуг» [1]. Слід підкреслити, що в процесі цієї діяльності здійснюється продаж і безпосереднє надання послуг.

Рівень обслуговування у сучасному готельному господарстві зумовлений, головним чином, станом матеріально-технічної бази підприємства, що його пропонує (будівлі, споруди, інженерне й санітарно-технічне обладнання, електроприлади, меблі, тощо). В останні роки спостерігається процес оновлення та урізноманітнення матеріально-технічної бази підприємств, підвищення фахового рівня персоналу готелів, впровадження інноваційних технологій тощо. Будівлі готелів обладнуються спортивними, медичними, розважальними та іншими приміщеннями. Відтак, процес обслуговування споживачів послуг урізноманітнюється, а пропоновані послуги набувають комплексного характеру.

При цьому попит на готельні послуги є нерівномірним, що зумовлюється економічними, демографічними, природо-кліматичними факторами. Дуже часто він залежить від сезону, днів місяця і навіть тижня. Тому готелі, мотелі, кемпінги повинні мати певний резерв номерного фонду, а також матеріальних і трудових ресурсів, щоб оперативно і ефективно реагувати на його

коливання. Постійна готовність підприємств готельного господарства до зустрічі й обслуговування гостей передбачає необхідність одночасної присутності протягом доби адміністратора, регістратора, портье, носильників, покоївок та інших фахівців. Це значною мірою знижує ефективність використання праці персоналу. Однак вітчизняний та зарубіжний досвід відкриває шляхи до подолання цього протиріччя (наприклад, запровадження бригадної організації праці за принципом суміщення професій). Так, у готельному об'єднанні «Формула-1», якому належать 200 мотелів на території Франції, Бельгії, Німеччини, Великобританії та Нідерландів у результаті впровадження електронної системи резервування місць, чисельність постійно працюючого персоналу в окремих підприємствах скоротилась до мінімуму й становить 2–3 особи на одне підприємство [1].

Процес надання основної послуги у готельній діяльності можна схематично поділити на кілька основних етапів:

- інформація про надання комплексу послуг;
- резервування (бронювання) місць;
- реалізація послуг;
- зустріч і проводи гостей;
- обслуговування під час перебування в готелі.

Вказані етапи надання послуг проживання є взаємопов'язаними та взаємообумовленими, кожен окремо й усі разом вони визначають рівень якості діяльності підприємства.

З метою підвищення рівня якості та культури обслуговування, а також конкурентоздатності на світовому ринку підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні пропонувати не лише високий рівень комфорту, але й широкий спектр додаткових послуг. Сервіс готелю доцільно формувати не за принципом попиту, а за принципом пропозиції.

Асортимент додаткових послуг, у цій галузі постійно розширюється. Якщо раніше в переліку готельних підприємств нашої країни їх значилось не більше десяти, то нині їх вже понад шістдесят, що значно ускладнює роботу менеджерів цієї сфери діяльності.

Залежно від виду та категорії готелю перелік додаткових послуг значно відрізняється. Готелі категорії «5 зірок» повинні надавати всі додаткові послуги самостійно через широкую мережу власних підрозділів (перукарня, ресторан, кафе, бар, відділення зв'язку та банку, магазини, кіоски, бюро різних видів послуг тощо). Підприємства готельно-ресторанного бізнесу високої категорії, як правило, мають велику місткість, більш низької – малі або середні за обсягом. Саме тому вони мають різну чисельність управлінського персоналу. Утримання великого апарату управлінців економічно виправдане лише на великих підприємствах. У зв'язку з ліквідацією централізованих управлінських структур, набуттям повної господарської

самостійності, розгортанням приватизаційних процесів керівники підприємств змушені самостійно планувати їх подальший розвиток, укладати відповідні господарські угоди, забезпечувати технологічні процеси надання послуг, підбирати кадри і керувати роботою персоналу, щоденно вирішувати безліч непередбачуваних проблем

Література: 1. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: – Навчальний посібник / – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/nechauk.htm; 2. Скавронська І.В. Пріоритетні напрямки розвитку ресторанної справи України в контексті світового досвіду / І.В. Скавронська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – Вип.2. – с. 232-244. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/skavronska2.htm; 3. Школа І.М. та ін. Менеджмент туристичної індустрії: Навчальний посібник / За ред. І.М. Школи. – Чернівці: Книги-XXI, 2005. – 596 с.; 4. Яшина О.В. Особливості розвитку ресторанного господарства в Україні / О.В. Яшина // Буковинська державна фінансова академія – 2012. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/yashyna.htm

УДК 339.748

Смаль В.В.

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ДЕВАЛЬВАЦИИ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.г.н., профессор Казакова Н.А.*

Во многих странах мира девальвация, представляющая собой снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным, становится все более популярной как инструмент монетарной политики. До недавнего времени традиционным инструментом было снижение процентных ставок центробанками. Однако, такой подход исчерпал себя: слишком долго ликвидность финансовых учреждений поддерживалась под нулевой процент, а процентные ставки удерживались ниже уровня инфляции [1].

С приходом 2013 года многие государства поставили себе за цель не стимулирование внутреннего спроса, а обеспечение экспорта и экономического роста путем ослабления национальной валюты. Данное ослабление представляет собой политику «разори соседа» – курс, при котором стремление повысить благосостояние граждан своей страны осуществляется за счет благосостояния населения других стран.

Ослабленная валюта ведет к искусственному увеличению экспорта и созданию новых рабочих мест. В свою очередь люди тратят заработанные деньги, что, несомненно, стимулирует внутренний спрос. Проблема заключается в том, что необоснованный рост экспорта и уменьшение импорта в

одной стране ведет к сокращению экспорта в остальных при прочих равных условиях. Разумеется, реакцией соседних стран на такую политику является ослабление своих собственных национальных валют, что вызывает своеобразный «эффект домино». Один за другим, страны девальвируют свои валюты. А те государства, которые не вступают в девальвационную гонку, в результате теряют объемы экспорта, экспортные рынки и, соответственно, в них наблюдается экономический спад. В перспективе последствия политики «разори соседа» губительны для мировой экономики и ведут к сокращению объемов мировой торговли [4].

Главной причиной распространенности конкурентной девальвации является затянувшийся мировой экономический кризис, при котором мировой совокупный спрос не растет, а потребление падает. Правительства и их центральные банки, осознавая свою неспособность противостоять последствиям кризиса, пытаются решить свои проблемы за счет соседних стран. Государства начинают вести валютные войны, и когда те достигают глобальных масштабов, усиливается мировой кризис. К примеру, отсутствие представления инвесторов о соотношении валютных курсов создает непреодолимые препятствия для частных инвестиций [3].

Однако, концепция политики «разори соседа» не новая, и была предложена британским экономистом Джоан Робинсон еще 1937 году. В своем эссе она выделила четыре основных инструмента, которые ведут к разорению соседей. К ним относятся такие, как снижение заработных плат, ограничения на импорт, субсидирование экспорта и девальвация странами своих национальных валют. Актуальность данной проблемы в прошлом веке была вызвана одним из самых значительных кризисов в истории США – Великой Депрессией. В этот период большинство экономистов стали разделять меркантилистские взгляды, которые были направлены на валютные манипуляции для получения краткосрочных экономических выгод. В том числе, широко была распространена и девальвация национальных валют, которую считают одной из причин кризиса 30х годов XX века [4].

Поэтому мировая общественность так обеспокоена, что некоторые страны могут вновь совершить ошибку прошлого и пойти по пути «разорения соседей». Как результат, этот вопрос стал главным предметом обсуждения на Давосском экономическом форуме в конце января этого года. А прецедентом послужила открытая девальвационная политика Японии. С назначением на должность новый премьер-министр Синдзо Абэ заявил, что Япония намерена запустить программу по стимулированию экономики объемом в 10,3 трлн. иен, что составляет около 116 млрд. дол. США. А Центральный банк пообещал произвести эмиссию национальной денежной единицы, выбросить всю эту денежную массу на рынок и скупать активы в неограниченном количестве и на неограниченный срок. С приходом нового правительства в

конце 2012 года курс иены к доллару вырос на 14%, что свидетельствует об удешевлении японской валюты. Теперь из-за политики Токио к валютной конкуренции готовятся приступить и другие близлежащие азиатские страны, такие как Китай, Южная Корея, Тайвань и Филиппины [1, 2].

Еще одной страной, которая проводит подобную политику, является Швейцария. В 2011 году Центральный банк Швейцарии установил минимальный курс франка по отношению к евро и заявил о готовности скупать иностранные валюты в неограниченном количестве, если подобный шаг потребует для дальнейшего ослабления курса франка. Свои действия центробанк обосновывает желанием защитить стабильность национальной экономики [1].

В недавнее время необходимость девальвации начали обсуждать и в зоне евро. По словам главы группы министров финансов Жан-Клода Юнкера, укрепление евро по отношению к доллару за последние полгода является серьезной опасностью для европейской экономики. Президент Франции Франсуа Олланд и его правительство также выразили свою обеспокоенность укреплением евро. Однако, глава Европейского центрального банка Марио Драги считает, что нет необходимости беспокоиться насчет евро, и, что ЕЦБ не должен реагировать на ослабление национальных валют другими странами. Его позицию поддерживает страна-лидер еврозоны – Германия. По мнению немецкого правительства, целевое ослабление валюты может лишь дать краткосрочный импульс экспорту, что является неустойчивым путем укрепления конкурентоспособности [2].

Насколько реальной является опасность глобальной валютной войны в современном мире, станет ясно уже в ближайшем будущем. С третьего по четвертое марта 2013 года будет проведена встреча в Москве глав центральных банков и министров финансов стран Большой двадцатки [1] В 2009 году они заявили о нежелании вступать в конкурентную девальвацию, возможно, и в этот раз они не станут усугублять состояние и без того слабой мировой экономики.

Литература: 1. Снежко Е. Игра на опережение. // Инвестгазета. – №5. – 1102.2013. – с. 18-19; 2. The Kiev Times [Электронный ресурс] / Валютные войны: весь мир играет в игру «разори Европу». – Режим доступа: <http://thekievtimes.org/editors-choice/13040-valyutnye-voyny-ves-mir-igraet-v-igru-razori-evropu.html>; 3. Российское федеральное издание «ВВП» [Электронный ресурс] / №8 (78) Номер 78 – 2012. – Режим доступа: <http://vvp.rf.ru/archive/clause694.html>; 4. Pro Finance Service, Inc [Электронный ресурс] / Фондовый рынок: разорять соседей глупо и недальновидно. – Режим доступа: <http://www.forexpf.ru/news/2013/02/05/ah9g-razoryat-soseda-glupo-i-nedalnovidno.html>.

Сметанина А.
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.э.н, доцент Маковоз Е.В.*

Промышленный потенциал металлургического комплекса (МК) является фундаментом экономики Украины. Удельный вес отрасли в валовом внутреннем продукте на протяжении многих лет составляет около 25%. Отрасль является основным донором госбюджета, занимает свыше 30% в товарной структуре экспорта и обеспечивает более 40% поступлений иностранной валюты в нашу страну. Предприятия МК обеспечивают рабочие места в наиболее густонаселенных регионах страны, на них занято свыше полумиллиона человек. МК является системообразующим элементом украинской экономики.

Нынешний кризис мировой экономики показал слабость предприятий МК Украины. Для спасения ситуации государство вынуждено было принимать экстраординарные меры для поддержки металлургии. Именно кризис 2008 года наиболее остро продемонстрировал пагубность отстраненного отношения государства к МК. Действительно, был подписан «Меморандум о совместных действиях правительства и предприятий отрасли по преодолению кризисных явлений в металлургии», а Кабинет министров принял ряд постановлений и распоряжений по данному вопросу. Меморандум сыграл определенную позитивную роль, дав возможность предприятиям ГМК в наиболее тяжелый период кризиса снизить издержки, однако государство так и не приняло действенных мер для стимулирования внутреннего спроса на продукцию МК. Не была создана координирующая структура по закупкам отечественной металлопродукции для реализуемых в стране инфраструктурных проектов. Когда же острая фаза кризиса миновала и ситуация в украинской экономике начала стабилизироваться, о необходимости активизации роли государства в деятельности МК забыли. Хотя проблемы отрасли, накапливающиеся не один год и безжалостно вскрытые кризисом, сохранились. Данные проблемы можно разделить на две группы: первая – внутриотраслевые факторы, вторая – внешние факторы.

К внутриотраслевым следует отнести следующие факторы:

1. Высокий уровень износа основных промышленно-производственных фондов на ряде предприятий МК Украины. Данный показатель составляет в среднем 60-70%.
2. Несоответствие технического уровня металлургического производства в Украине мировому уровню.

3. Неконкурентность многих видов используемого рудного сырья и ограниченность ряда видов сырьевых ресурсов

4. Повышенные удельные расходы сырья, материальных и энергоресурсов в натуральном выражении на производство однотипных видов металлопродукции

5. Низкий уровень производительности труда из-за технологической отсталости.

6. Снижение объемов производства специальных сталей и сплавов.

7. Недостаточно квалифицированное внимание государственных органов к проблемам охраны окружающей среды, что ведет к необоснованным экологическим требованиям по отношению к некоторым предприятиям МК.

8. Социальные проблемы. Подавляющее большинство предприятий МК являются градообразующими, что приводит к серьезным осложнениям при сокращении неэффективных производственных мощностей и проведении модернизации.

Внешние факторы, сдерживающие развитие отрасли, таковы: 1. Низкий уровень потребления металлопродукции украинскими потребителями; 2. Сильная зависимость от ситуации на мировых рынках, поскольку Украина экспортирует большую часть производимой металлопродукции; 3. Высокие объемы импорта металлопродукции и оборудования.

Вышеизложенные факторы и дальше будет ограничивать развитие отечественного МК, что не отвечает целям и задачам высокоэффективного развития данной отрасли и экономики Украины в целом. Об этом наглядно свидетельствуют и результаты работы МК Украины в 2011-2013 году. Производство стали в январе 2012 года, по сравнению с январем 2011-го, сократилось на 1,6% – до 2,871 млн. т, а в феврале (к февралю 2011-го) – на 6,6%, до 2,68 млн. т, из-за чего Украина опустилась с 9-ого на 11-ое место среди мировых лидеров по объемам выплавки стали. Производство ферросплавов в январе-феврале 2012 года, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, снизилось на 28,1% – до 149,7 тыс. т. Производство металлургического кокса в январе-марте сократилось на 1,5% – до 4,811 млн. т.

Первые месяцы 2013 года также не прибавили оптимизма. Производство стали без полуфабрикатов, полученных непрерывным литьем, в Украине в январе 2013 г. уменьшилось на 10,4% – до 1310 тыс. т). Производство полуфабрикатов, полученных непрерывным литьем, выросло на 1,3% – до 1434 тыс. т. Производство чугуна выросло на 0,9% – до 2498 тыс. т. Производство проката готового черных металлов уменьшилось на 7,9% – до 1503 тыс. т, производство труб, профилей пустотелых уменьшилось на 44,8% – до 106 тыс. т [1]. Самостоятельно, без поддержки со стороны государства, справиться с перечисленными проблемами метпредприятия, ферросплавные заводы не в состоянии.

Мировой экономический кризис снова дестабилизировал металлургическую промышленность Украины и показал, что предыдущие мероприятия правительств страны и степень их реализации не отвечают глубине происходящих непосредственно в ГМК кризисных явлений.

Необходима разработка и последующая реализация продуманной и эффективной стратегии развития МК Украины на 10-15 лет, которая должна предусматривать решение следующих приоритетных задач:

- удовлетворение спроса на продукцию украинского МК на внутреннем рынке (по всей требуемой номенклатуре), в первую очередь – для реализации инфраструктурных проектов.

- повышение конкурентоспособности металлопродукции, снижение ресурсоемкости производства, увеличение производства высокотехнологичной продукции.

- координация развития МК с развитием отечественного машиностроения, автомобильной и транспортной промышленности, строительства, ЖКХ и других металлопотребляющих отраслей.

- укрепление позиций Украины на мировом рынке металлопродукции и защита на нем позиций украинских экспортеров.

- уменьшение импорта металлопродукции и сырья для ее производства.

- снижение вредного воздействия предприятий на окружающую среду.

Залогом успешной реализации стратегии должно стать проведение эффективной промышленной политики, оказание действенной помощи базовой отрасли нашей экономики, оперативное реагирование на тенденции внешнего и внутреннего рынка металлопродукции. Тогда будут достигнуты ожидаемые результаты, причем, сразу на нескольких уровнях.

На макроуровне: увеличение экспорта, сокращение импорта и соответствующее улучшение структуры внешнеторгового баланса; увеличение вклада ГМК в прирост ВВП Украины за счет опережающего роста производства и продаж продукции отрасли по отношению к динамике роста экономики страны; содействие в решении задач по развитию основных металлопотребляющих отраслей; Развитие и создание необходимых объектов инфраструктуры.

На микроуровне: дальнейшее развитие в МК эффективных рыночно ориентированных бизнес-структур, обладающих потенциалом саморазвития; повышение инновационной активности и уровня обновляемости основных фондов предприятий отрасли и смежных отраслей; облегчение доступа предприятий отрасли на финансовые рынки для привлечения финансовых ресурсов; повышение спроса на научно-исследовательские и проектные разработки.

В бюджетной сфере: обеспечение дополнительных налоговых поступлений в бюджеты разных уровней; увеличение экспортной выручки.

В социально-экономической сфере: сохранение существующих и создание новых рабочих мест; привлечение в отрасль квалифицированных научно-технических кадров; повышение производительности труда; снижение негативного воздействия на окружающую среду.

В противном случае МК Украины утратит свои позиции на мировом и внутреннем рынках, что приведет к резкому снижению его вклада в экономику страны; усилится отставание от ведущих государств мира в техническом и технологическом уровнях производства; ухудшится социальный климат на предприятиях отрасли и социально-экономическая ситуация в регионах, где они расположены.

Государство должно предоставлять определенные преимущества и преференции своим производителям. С учетом важности МК для экономики Украины, правительство могло бы организовать государственный заказ на необходимый объем требуемого для обеспечения устойчивости экономики страны металла с фиксированными ценами, и в соответствии с этим заказом между предприятиями распределялись бы плановые квоты. При реализации этой меры было бы целесообразно создать специальный Фонд, аккумулирующий средства основных потребителей металлургической продукции, на ее приобретение в рамках госзаказа.

Главная перспектива развития МК Украины – увеличение капиталовложений с целью технологической модернизации черной металлургии, повышение эффективности и конкурентоспособности производства, подъем производительности труда, улучшение качества продукции, для того, чтобы можно было экспортировать большие объемы изделий с высокой степенью добавленной стоимости. Подобная стратегия отвечает интересам отечественной экономики.

Литература: 1. Государственная служба статистики, <http://corporativ.info> – сайт центра исследований корпоративных отношений.

УДК 339.72.053(477)

Солонуха О.К.
ДИНАМІКА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.

Платіжний баланс є головним інструментом аналізу зовнішньоекономічної діяльності країни, відображенням стану її економіки. В умовах сучасної глобалізації та інтернаціоналізації економік країн світу не представляється можливим знайти країну, яка не є учасницею сучасного світового господарства та економіка якої не є частиною світової економіки. Але, з огляду на

різну політику суверенних держав (як зовнішню, так і внутрішню), активність участі держави у світовому господарстві, а також ступінь інтеграції її економіки різні. Платіжний баланс є віддзеркаленням відносин країни з іншим миром. Його макроекономічна роль полягає в тому, щоб у стислій формі відбивати стан міжнародних економічних відносин даної країни з її закордонними партнерами.

Стан платіжного балансу – індикатор стану всієї економіки, а динаміка статей платіжного балансу є відображенням змін, які мають місце в економіці країни. Аналітична інформація, яка міститься у платіжному балансі, його динаміці та динаміці його статей, є індикатором для вибору кредитно-грошової, валютної, бюджетно-податкової, зовнішньоторговельної політики і управління державною заборгованістю.

Стійкий стан платіжного балансу, його збалансованість є пріоритетними напрямками державної політики. Україну, як і інші країни, не минула світова економічна криза, яка призвела до зменшення попиту на українські товари та послуги, негативно позначилася на всій зовнішньоекономічній діяльності країни. Тому в даний час головним пріоритетом економічної політики країни повинна стати оптимізація платіжного балансу для покращення функціонування економіки країни в цілому.

На жаль, платіжний баланс України складається з від'ємним сальдо, що пов'язано з дефіцитом торговельного балансу. Для України протягом останніх 7 років характерно позитивне сальдо торгівлі послугами, та від'ємне сальдо торгівлі товарами. На жаль, позитивний баланс послуг не є достатнім для компенсування від'ємного балансу товарів, тому, починаючи з 2006 року, баланс рахунку поточних операцій був від'ємним. У період з 2005 року по III квартал 2012 року рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій мав профіцит. Виключенням є лише 2009 рік, коли дефіцит рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій склав 11994 млн. дол. США [1, с.11] Починаючи з 2008 року зведений платіжний баланс України мав від'ємне сальдо (що співпало з початком світової економічної кризи), за виключенням 2010 року, коли профіцит сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій у розмірі 7,9 млрд. дол. США [2, с. 3], який був сформований за рахунок високих обсягів припливу прямих іноземних інвестицій, борговими залученнями державного та реального сектору, був достатнім для компенсування дефіциту поточного рахунку, який склався на рівні 2,9 млрд. дол. США [2, с. 3], що дало можливість звести платіжний баланс з профіцитом на рівні 5 млрд. дол. США.

У 2011 році зведене сальдо платіжного балансу було від'ємним – 2,5 млрд. дол. США. Сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій було додатним – 6,6 млрд. дол. США, а дефіцит поточного рахунку становив 9,0 млрд. дол. США [1, с. 3].

У III кварталі 2012 року платіжний баланс України було зведено з профіцитом (0,3 млрд. дол. США) на відміну від III кварталу попереднього року, коли був сформований дефіцит (1,7 млрд. дол. США) [3, с.1] Це відбулося через збільшення припливу капіталу за фінансовим рахунком, хоча дефіцит поточного рахунку продовжував поступово зростати.

Розширення дефіциту поточного рахунку (до 4,1 млрд. дол. США порівняно з 2,6 млрд. дол. США в III кварталі 2011 року) [3, с.1] було зумовлено продовженням зростання дефіциту зовнішньої торгівлі товарами та виплат дивідендів за прямими іноземними інвестиціями.

Збільшення профіциту фінансового рахунку (до 4,5 млрд. дол. США) [3, с. 1] зумовлювалося насамперед значними обсягами розміщень єврооблігацій Урядом. Також реальний сектор продовжив активно залучати інвестиційні та боргові ресурси.

Резервні активи за рахунок операцій платіжного балансу скоротилися на 599 млн. дол. США внаслідок чергового планового погашення кредитів МВФ на суму 920 млн. дол. США. Їх обсяги за станом на 01.10.2012 становили 29.3 млрд. дол. США, що забезпечує фінансування імпорту майбутнього періоду протягом 3.3 місяця [4, с. 5].

За 9 місяців 2012 року обсяг валового зовнішнього боргу України щодо ВВП зменшився з 76,4% до 75,3% і за станом на 1 жовтня 2012 року становив 132,4 млрд. дол. США. Основним чинником зростання номінального обсягу зовнішнього боргу в поточному році (на 6,2 млрд. дол. США) є значні залучення підприємств реального сектору економіки [4, с. 1].

За попередніми даними у 2012 році дефіцит зведеного платіжного балансу становив 4,2 млрд. дол. США [5, с. 1], у порівнянні з дефіцитом у 2,5 млрд. дол. США у 2011 році відбулося збільшення дефіциту платіжного балансу України у 1,7 рази.

За попередніми даними НБУ дефіцит поточного рахунку в 2012 році зріс до 14,4 млрд. дол. США або 8,0% від ВВП (у 2011 році – 10,2 млрд. дол. США або 6,2% від ВВП). Головним чинником цього було збільшення від'ємного сальдо торгівлі товарами до 20,5 млрд. дол. США порівняно з 16,3 млрд. дол. США в 2011 році. В умовах несприятливої кон'юнктури на світових товарних ринках (окрім продукції АПК) і відповідного уповільнення експорту товарів (до 0,5%) високі інвестиційні потреби української економіки зумовлювали продовження зростання імпорту товарів вищими темпами (5,3%) [5, с. 1].

Профіцит рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій у 2012 році збільшився до 10,2 млрд. дол. США (у 2011 році – 7,8 млрд. дол. США). Збільшення профіциту було зумовлено більш активними залученнями Уряду, зростанням припливу інвестиційних і боргових ресурсів до реального

сектору економіки, зменшенням відпливу готівкової валюти поза банківський сектор [5, с. 1].

Протягом року Уряд та Національний банк України вчасно та в повному обсязі здійснювали виплати за кредитом МВФ (3,4 млрд. дол. США за основною сумою). У результаті міжнародні резерви за рахунок операцій скоротилися за рік на 7,6 млрд. дол. США, їх рівень за станом на 01.01.2013 становив 24,5 млрд. дол. США, що забезпечує фінансування імпорту майбутнього періоду протягом 2,8 місяця [5, с. 2].

Таким чином можна зробити висновок, що платіжний баланс України в останні роки характеризується дефіцитом поточного рахунку. Від'ємне сальдо поточного рахунку обумовлене значним дефіцитом торговельного балансу, який утворюється в основному за рахунок імпорту енергоносіїв. Становище дещо покращується за рахунок позитивного сальдо балансу послуг та торговельного балансу з багатьма країнами, звідки не ввозяться енергоносії. Дефіцит платіжного балансу свідчить про неконкурентноздатність вітчизняних товарів та послуг на світовому ринку і активне використання імпортої продукції.

Наслідком дефіциту платіжного балансу є зменшення обсягів резервних активів, що використовуються для його фінансування. Обсяг золотовалютних резервів Національного банку України вже сягнув критичного рівня, що обмежує можливості НБУ в перешкоджанні девальвації національної валюти.

Невпинне зростання валового зовнішнього боргу країни призводить до погіршення її становища на світовій арені. Крім того, це призводить до напруженої ситуації в самій країні. Дефіцит державного бюджету України, закладений на рівні 50,4 млрд. грн., про що йдеться в проекті державного бюджету України, опублікованому на сайті Верховної Ради України, і який становить 3,2% прогнозованого на 2013 рік номінального ВВП обсягом 1,576 трильйона гривень, ще більше ускладнює ситуацію, яка склалася.

Для подолання труднощів, з якими зіткнулася країна, необхідно впровадження жорстких заходів зі сторони органів влади країни, а саме з боку Національного банку, Кабінету Міністрів і Верховної Ради. Необхідне проведення раціональної грошово-кредитної, валютної, бюджетно-податкової, зовнішньоекономічної політики держави. Крім того, необхідно взяти під контроль стан зовнішнього боргу країни, оскільки, починаючи з 2002 року, обсяги зовнішньої заборгованості України постійно зростають. Для подолання дефіциту платіжного балансу повинен бути застосований цілий комплекс заходів, котрий має охопити всі сфери економіки. У перелік заходів для боротьби з негативним сальдо поточного рахунку в умовах України входять: дефляційна політика; девальвація; валютні обмеження; цілеспрямована фінансова і грошово-кредитна політика.

Література: 1. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2011 рік [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=112444>; 2. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2010 рік [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionId=359A0D698CB66EDFA7A567432CC16711?id=73706>; 3. Про стан платіжного балансу України III квартал 2012 року [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionId=EAEB2C28DDFC8C46992636747758718?id=91916>; 4. Зовнішній борг України на кінець III кварталу 2012 року [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174>; 5. Оцінка стану платіжного балансу в 2012 році (за попередніми даними) [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91917>

УДК 339.9:338.439.053.23

Стативка І.Н.

ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, СОСТОЯНИЕ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Люди все больше задумываются о своем будущем в условиях глобализации экономики. Наше сосуществование все больше ограничивается в результате увеличения плотности населения, индустриализации, нарушения экологии, а сокращение ресурсов, энергии, сырья, воды и продуктов питания может привести к кризису. Поэтому одной из важных и острых глобальных проблем человечества является продовольственная проблема, поскольку она относится к самому физическому существованию сотен миллионов людей. И уже сейчас возникает такой вопрос, сколько же человек может прокормить наша планета, т.к. численность населения на земном шаре уже достигла 7 млрд. людей [3].

Большинство ученых видят в продовольственной проблеме многоплановое явление, оказывает влияние на все стороны общества и поэтому имеет рассматриваться во взаимосвязи с экономической системой, политическим строем, национальными традициями хозяйствования и т.д.

Вопрос продовольственной проблемы, как приоритета агропродовольственной политики, в значительной мере рассматриваются в научных трудах В.Г. Андрийчука, А.Г. Белоруса, В.К. Берегового, В.И. Власова, О.И. Гойчук,

В.П. Галушка, И.И. Лукинова, Н.А. Казакова, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, О.М. Шпицака и многих других.

Выделяют 4 группы факторов, которые влияют на глобальную продовольственную проблему: [2].

- природные условия и размещение населения (площадь и структура сельскохозяйственных угодий, сельскохозяйственный потенциал, климат, соотношение между количеством населения и массой продовольствия и др.);

- мировой транспорт и связь, обеспечивающих широкий выход продуктов питания на внешний рынок;

- политическая ситуация в мире (позиции политических сил, наличие межгосударственных обществ, объединений, использование поставок продовольствия в политических целях);

- мировая экономика и торговля в их единстве (продовольствие как составная торговых потоков, роль балансовых расчетов, клиринг) [2].

На протяжении всей истории государственности проблема стабильного продовольственного обеспечения населения была одной из важнейших, поскольку от нее зависит национальная безопасность.

Только после создания в 1945 году Продовольственной и сельскохозяйственной организации при ООН (ФАО) начался глубокий анализ состояния обеспечения населения планеты Земля продовольствием, выявлены основные районы, континенты, страны, не обеспечены и самостоятельно еще долго не смогут обеспечить свое население продовольствием смоделировали последствия недоедания людей и определили проблему голода как глобальную.

Количество голодающих в мире возросло с 460 млн. в 1970 г. до 1 млрд. человек. В наше время недоедают в развивающихся странах: в Азии и Тихоокеанском регионе – 642 млн., в Африке (в районе Сахары) – 265 млн., в Латинской Америке и Карибском море – 53 млн., на Ближнем Востоке и Северной Африке – 42 млн; в странах с переходной экономикой – 25 млн., в индустриальных странах – 9 млн. [5].

Наиболее сложная продовольственная ситуация сложилась в развивающихся странах, на которые приходится лишь 1/3 мирового сбора зерновых, 15-20% производства мяса, молока, яиц. Средняя калорийность пищевого рациона в этих странах – 2400 ккал и 60 г белка в сутки. В большинстве из них питание недостаточное и за калорийности и за количества белков, что отрицательно сказывается на здоровье, работоспособности и даже на умственном развитии людей [4].

Чтобы решить глобальную продовольственную проблему, человечество полнее использовать ресурсы растениеводства, животноводства и рыболовства. При этом оно может идти двумя путями.

– Экстенсивный путь – еще дальнейшее расширение пахотных, пастбищных и рыбопромысловых угодий. Но поскольку все плодородные и удобные расположенные земли практически уже освоены, этот путь требует очень больших затрат.

– Интенсивный путь – заключается прежде всего в повышении биологической продуктивности существующих угодий. Решающее значение для него имеют биотехнология, внедрение новых высокоурожайных сортов и новых методов обработки почвы, развитие механизации, химизации, а также мелиорации, история которой насчитывает уже несколько тысячелетий.

Однако мелиорация земель также требует тщательной подготовки и прогнозирования, потому что опыт многих стран показывает, что она может привести ко многим нежелательным последствиям.

Перспективное решение продовольственной проблемы идти быстрым путем повышения урожайности, увеличение площадей орошаемых земель и совершенствование технологий возделывания земель. Технические возможности для внедрения таких мероприятий является только в развитых странах, а потому важно подчеркнуть необходимость всестороннего сотрудничества, которое может заложить основы прогресса в решении продовольственной проблемы на планете.

Итак, интенсивный путь – главный в решении продовольственной проблемы человечества. Уже сейчас он обеспечивает 9/10 всего прироста продукции земледелия [1].

По моему мнению, мировая продовольственная проблема является одной из важнейших проблем в мире, которая находится на уровне таких проблем, как природные катаклизмы и борьба с ними, войны, терроризм, здоровье людей и новые методы излечения тяжелейших болезней и т. д. Таким образом, необходимо правильно оценить формы экономической взаимозависимости, с тем, чтобы окончательно устранить варварские явления продолжающейся продовольственной проблемы в современном мире.

Литература: 1. Білорус О.Г., Зубець М.В., Саблук П.Т., Власов В.І. Глобальна продовольча безпека: Монографія. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009; 2. Ковалев Е. Новые аспекты мировой продовольственной проблемы // МЭиМО. – 2005. – № 3. – с. 3–9; 3. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство – К.: ННЦ ІАЕ, 2008; 4. Сорокин П.А. Голод как фактор. Влияние голода на поведение людей, социальную организацию и общественную жизнь: Монография – М.: Academia & LVS, 2003; 5. Статистический отдел ФАО [Электронный ресурс] // FAO. The State of Food and Agriculture – Режим доступа: <http://faostat.fao.org/>



Федорова Г.Ю.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТНК ЯК ФАКТОР ПОГЛИБЛЕННЯ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ

*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Якубовський С.О.*

Впродовж останніх років суттєво зростає роль іноземних інвестицій у економічному розвитку держав світу. Для України, як і для будь-якої держави з трансформаційною економікою, котра має наміри стабілізувати свою економіку та поступово завоювати гідне положення на світовій арені, досить актуальною є проблема залучення іноземних інвестицій.

Досить потужними можливостями щодо інвестиційних впливів володіють великі транснаціональні компанії, роль яких за сучасних умов безпосередньо зростає. Сумарні зарубіжні інвестиції ТНК зараз відіграють більш вагомий роль, ніж торгівля.

Причиною зарубіжного інвестування ТНК часто стає інтерес до природних ресурсів приймаючих країн. Капіталовкладення в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. По-перше, за кордоном створюються нові ринки; по-друге, частина експорту ТНК постійно адресується їхнім закордонним філіям; по-третє, інвестиції дозволяють корпораціям оминати тарифні й нетарифні бар'єри приймаючої держави; можливість використати інші країни як своєрідний стоковий магазин для збуту товару, вже не популярного на розвинених споживчих ринках, є четвертим методом. Разом з тим Україна прагне поглибити інтеграційний поступ у систему світогосподарських зв'язків, а транснаціональні компанії та їх інвестиційний потенціал виступають вагомим рушієм цих процесів. Саме це обумовлює актуальність та обґрунтованість досліджень даної роботи [3].

Зростаюча значимість транснаціональних корпорацій як суб'єктів світової економіки, трансформація їхніх стратегічних мотивацій та практичних дій дедалі набувають все виразнішого глобального характеру та вчиняють тиск на інтереси практично всіх країн і регіонів світу, що обумовлює пошук нових підходів до теоретичного дослідження та практичного регулювання діяльності ТНК.

У світовій економічній науці діяльність ТНК досліджували такі вчені як П. Баклі, Р. Вернон, О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Е. Гекшер, Дж. Даннінг, К. Іверсен, М. Кассон, Р. Кейвз, Ч. Кінделбергер, Р. Коуз, К. Коулінг, П. Кругман, С. Лал, Дж. Міль, Ф. Нікербокер, Р. Ньюфармер, М. Портер, А. Рагман, Ф. Рут, Р. Сагден, С. Хаймер та інші. В українській економічній науці окремі аспекти діяльності ТНК у контексті проблематики конкурентоспроможного розвитку вивчали Л. Антонюк, В. Базилевич, О. Білорус,

З. Борисенко, А. Гальчинський, В. Геець, Я. Жаліло, О. Костусев, С. Крук, Л. Кузьменко, В. Лагутін, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, В. Новицький, Т. Орехова, Є. Панченко, О. Плотников, А. Поручник, О. Рогащ, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударева, В. Сіденко, С. Соколенко, Л. Федулова, А. Філіпенко, Т. Фролова, С. Циганов, О. Швиданенко, О. Шнирков, С. Якубовський та інші.

Об'єктом дослідження є процес діяльності ТНК в Україні та їх вплив на економіку та національне господарство. Предметом дослідження є теоретико-методичні положення щодо підвищення інвестиційного потенціалу ТНК як фактору поглиблення світогосподарських зв'язків України.

Глобалізація, ставши закономірним елементом еволюції суспільства, перетворилася на одну з найважливіших характерних рис та тенденцій розвитку всієї системи міжнародних економічних відносин. Вона пов'язана не просто з високим рівнем розвитку технології і техніки, матеріального виробництва, науки й озброєнь, а з якісно новими тенденціями та напрямками розвитку світової економіки. Під впливом глобалізації зростає ступінь міжнародної мобільності факторів виробництва: посилюється міграція робочої сили з країни в країну, формуються потужні потоки короткострокового і довгострокового капіталу, активно розвивається міжнародний трансфер технологій

Світовий досвід засвідчує, що саме ТНК є структурним елементом економіки багатьох країн, рушійною силою їх розвитку та підвищення ефективності [1]. В умовах інтенсивної інтернаціоналізації світового господарства, коли міжнародна економічна інтеграція набуває все більшого значення та охоплює все більше галузей, ТНК являють собою найбільш могутню частину корпоративного бізнесу, діють в міжнародних масштабах і відіграють провідну роль в посиленні та укріпленні світових господарських зв'язків. Вони проводять свої транзакції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні і регіональні ринки та забезпечуючи цілісність світового господарства [4].

ТНК можна визначити як економічно єдину систему, угруповання підприємств, які здійснюють свою діяльність у багатьох країнах, керуються і контролюються (як правило) з одного центру і складаються з материнської компанії, дочірніх підприємств, філіалів і відділень.

Тобто основними рисами чи ознаками ТНК є:

- економічна єдність ТНК;
- організаційна та юридична відокремленість багатьох підприємств;
- розміщення на території кількох держав;
- різна правова регламентація діяльності структурних підрозділів ТНК, оскільки вони є суб'єктами національного права різних держав;
- керівництво корпораціями та контроль за їх діяльністю здійснюється з єдиного центру;

ТНК перебуває поза юрисдикцією окремої держави, якогось об'єднання держав або міжнародної організації [1].

В українських регіонах значна увага в організації інвестиційного процесу приділяється залученню іноземних інвестицій. Серед численних факторів, що визначають закономірності іноземного інвестування – соціально-культурне середовище відповідної території, яке є вагомим передумовою міжнародних економічних зв'язків, у тому числі – реалізації інвестиційних проектів. Оскільки світогляд значної частини населення був сформований в період планової економічної системи та декларованої загальнонародної власності на засоби виробництва, сприйняття пересічним українцем представника великого бізнесу є неоднозначним. Більше того, досвід іноземного інвестування в новітній економічній історії України, на жаль, має багато негативних прикладів співпраці з іноземними інвесторами. Загрози, що у суспільній свідомості пов'язані із зростанням присутності іноземного бізнесу, в першу чергу транснаціонального капіталу, в Україні цілком логічні і мають місце в інших країнах світу. Так, в числі найбільших небезпек – загроза національному товаровиробникові. З огляду на низьку конкурентоздатність більшості українських сфер економічної діяльності, входження на галузеві ринки потужних іноземних конкурентів дійсно складає загрозу витіснення місцевого товаровиробника. Тим самим стає реальністю некерована зміна галузевої структури виробництва, аж до повного перепрофілювання чи закриття підприємств з переважною участю іноземного капіталу. Зазначені небезпеки посилюються скороченням зайнятості та посиленням соціальної напруженості міст та регіонів [2].

Інвестиції ТНК як засіб розвитку України потрібно розглядати у контексті реальних переваг і вад. Кожен прихід на наш ринок нового міжнародного гравця підвищує привабливість країни. Інвестований капітал стає складовою частиною відтворювального процесу України. Поширення міжнародних стандартів підготовки кваліфікованих кадрів і як наслідок зростання продуктивності праці. ТНК змушують місцевий бізнес замислитися над ефективністю. Так Coca-Cola Company підвищила якість українських напоїв. Останнім часом простежується тенденція – Київ (а не Москва) стає центром регіонального бізнесу багатьох ТНК. Київський офіс Henkel, наприклад, працює також на Росію, а KraftFoods – на Молдову, Білорусь і Закавказзя. ТНК сприяють розвитку національної науково-дослідної бази. Henkel утримує в Україні дослідний центр. Це вважається вищим ступенем довіри корпорації до країни. Прикладів розміщення лабораторій міжнародними компаніями в країнах Східної Європи дуже мало, зазвичай вони створюються в Силіконовій Долині, Чикаго, Женеві. Збільшуються надходження у вигляді податків [3].

Хоча загалом діяльність ТНК позитивно позначається на економічному розвитку і конкурентоздатності України, існує й багато недоліків: придушення своєю потугою місцевих фірм та поступове витіснення вітчизняних виробників; вивезення основної частини прибутку від діяльності філій та дочірніх підприємств; багато компаній дотепер закуповують більшу частину сировини й обладнання за кордоном, у своїх власних підрозділів. Тому співпраця ТНК з місцевими виробниками є обмеженою. Тільки KraftFoods-Ukraine за відсутності потрібної їй сировини на внутрішньому ринку все ж почала допомагати потенційним українським партнерам у підвищенні стандартів виробництва сировини й залученні позикового капіталу на розвиток. Також до недоліків можна віднести установлення монопольних цін, порушення законів (наприклад, приховування доходів від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу), хижацьку експлуатацію природних і трудових ресурсів, забруднення довкілля, організацію «відпливу умів» у материнську компанію та втручання у політичну сферу [5].

Література: 1. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: навч. посібник. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2006; 2. Петрова Л., Проскурін В. Муніципальні інвестиції та кредити: навч. Посібник – К., 2006; 3. Проскурняк Н.Р, Вдовічен А.А. Інвестиції іноземних ТНК в Україну: позитивні та негативні аспекти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org>; 4. Рокоча В., О. Плотніков, В. Новицький та ін. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник – К.: Таксон, 2001; 5. Самофалов В. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій // Дзеркало Тижня, Україна. – 2003. – №31;

УДК 339.1

Федотов Д.Д.
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ
НА МИРОВЫХ РЫНКАХ ЗЕРНА И НЕФТИ

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Науч. руководитель: к.г.н., проф. Казакова Н.А.

Нефть была, есть и в обозримом будущем останется основным источником первичной энергии, потребление которой неуклонно расширяется в связи с дальнейшим развитием мировой экономики. Зерновой рынок – это стержень развития аграрной экономики. С учетом масштабов и полноты элементов экономических отношений зерновой рынок может служить в качестве своеобразной модели развития для других рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Вместе с тем, как сложная многофункциональная и динамичная система, включающая широкий спектр народнохозяйственных функций, зерновое хозяйство требует приоритетного внимания к своему развитию со стороны государства [2].

Несмотря на то, что рынки нефти и зерна достаточно тесно взаимосвязаны, у нефти и зерна принципиально разная структура потребления, а значит и спроса. Нефть можно условно назвать товаром для богатых, а зерно – товаром для бедных. Ведь если прирост потребления углеводородного сырья идет за счет экономик развитых и быстро развивающихся стран, то все возрастающий спрос на продовольствие обусловлен ростом населения развивающихся и слаборазвитых стран Азии и Африки.

Мировая практика показывает, что рынок зерна является эталоном развития сельского хозяйства. Становление внутреннего рынка зерна и его функционирование определяют тенденции развития мирового рынка и собственного производства, зависящего от направлений государственной политики.

2012 год стал серьезным испытанием для сельхозпроизводителей. В основных зерносеющих регионах мира засушливая погода значительно снизила показатели урожайности, что, в целом, естественно стало причиной глобального снижения объемов производства зерна и резкого роста цен на него.

На сегодняшний день, согласно последней оценке Продовольственной организации ООН, прогнозируется снижение объема производства зерна (в основном пшеницы и кукурузы) в глобальном масштабе на 2,6%. Наибольшее падение производства зерновых наблюдается в странах СНГ – 24-25%. Так, в России отмечается падение производства почти на 30% от уровня 2011г., в Украине – около 33%, в Казахстане объем производства составляет около половины показателя прошлого года. Эта же тенденция, но в меньшей степени, характерна и для стран Центральной и Восточной Европы. Производство зерновых в ЕС снизилось на 2,6% по сравнению с 2011 г. [1].

Однако если рассматривать ситуацию в разрезе основных зерносеющих регионов, то она довольно противоречивая. Так, в США в результате сильной засухи существенно снизились объемы производства кукурузы, в то время как уровень производства пшеницы практически на 13% выше среднего уровня. В Южной Америке, в свою очередь, прогнозируется снижение производства пшеницы, однако ожидается хороший урожай кукурузы. В странах Ближнего Востока разноречивые результаты производства зерновых культур в основном объясняются социальной и экономической нестабильностью в этом регионе, а также засухой. Например, в текущем году положительную динамику производства зерновых можно наблюдать в Афганистане и Ираке, а вот в Алжире и Марокко – существенное снижение. В странах Океании все будет зависеть от Австралии, где на результаты влияют неблагоприятные климатические условия, в связи с которыми объем производства пшеницы ожидается на 24% ниже прошлогоднего рекордного показателя. Если говорить о странах Азии, то в Китае и Индии собраны рекордные урожаи зерна [3].

В целом, если мировая динамика производства зерновых имеет нестабильный характер, то объем их потребления имеет склонность к постоянному увеличению. Все же в текущем году и этот показатель несколько замедлил темпы своего роста. В основном это связано с некоторым снижением использования зерна в производстве биотоплива (газолин), причиной которого является желание сельхозпроизводителей осуществлять продажи зерна на рынке. Относительно тенденций развития мирового рынка зерна в первую очередь необходимо отметить снижение запасов.

Еще одной отрицательной тенденцией развития зернового рынка является снижение общего товарооборота зерна на 4,8% (291 млн. тонн). В основном это связано с тем, что те страны, которые являются импортерами зерна, будут увеличивать свои производственные возможности (независимо от экономической эффективности этих действий), чтобы меньше реагировать на колебания цен на мировом рынке.

На мировом рынке нефти складывается следующая ситуация. На поверхности нефтяные рынки находятся в спокойном состоянии. На фоне происходящих в мире бурных процессов цены на сырую нефть не испытывают резких изменений. Цены снизились, но незначительно, в рамках относительно узкого диапазона, что находится в очевидном противоречии с бурным ростом в начале текущего года. При более пристальном рассмотрении фундаментальные факторы рынка свидетельствуют, тем не менее, о другой ситуации [2].

Наиболее свежие данные демонстрируют две ключевые области, характеризующиеся значительными структурными изменениями. Первая связана с очевидным смещением роста спроса на нефть в восточном направлении. Новые данные показывают, что спрос на нефть в Европе демонстрирует в третьем квартале 2012 года самое значительное сокращение при сравнении по годам со времен финансового кризиса 2008-2009 годов, особенно на фоне сохранения исключительно высокого спроса на нефть в Азии [4].

Несмотря на очевидную схожесть между ситуацией в Европе теперь и в то время, различия являются еще более важными. В последнее время спрос на нефть в Европе сокращался, мировые цены на нефть находились в свободном падении. При этом цены на сырую нефть для европейских потребителей прошедшим летом почти достигли рекордно высоких уровней, что частично поддерживалось за счет слабеющей валюты. Это обстоятельство, по всей вероятности, частично оказалось причиной сокращения спроса.

Три года назад тенденции в изменении спроса в Европе изменялись в основном синхронно с аналогичными тенденциями в Азии и в остальном мире. Сегодня отмечается резкий контраст между Европой и Азией не только в тенденциях изменения спроса на нефть, но также и роста экономики. Северная Америка занимает срединное положение между ними. Во всех

этих регионах отмечается неопределенность в дальнейшем развитии ситуации. Китай посылает смешанные сигналы для мировой экономики. Кроме того, остается не ясным, является ли недавнее сокращение спроса на нефть в Европе началом тенденции, или только единичным фактом.

Несмотря на то, что Азия и Европа следуют противоположным тенденциям в изменении спроса на нефть, в нефтепереработке они движутся вместе, и это второй тренд, который обнаруживается на основе получаемой информации. Производственные спецификации в Азии и Европе совпадают, торговля нефтепродуктами на значительные расстояния находится на подъеме, рынок конечных потребителей глобализируется. Переработка нефти перестала носить локальный характер, экспорт стал определяющим фактором в производстве нефтепродуктов в Европе и США в условиях сокращения локального спроса на них. До недавнего времени крупнейший импортер нефтепродуктов – США – стали крупнейшим в мире их экспортером после России. В последнее время США достигли рекордно высоких объемов переработки. Нефтепереработка в Индии, являющейся также экспортером нефтепродуктов, данная отрасль находится на подъеме [4].

Среди многих причин, по которым для производителей ОПЕК управление рынком сегодня может стать еще более сложным по сравнению с прошлым периодом, являются глубокие, сложные и многообещающие изменения в структуре рынка [2].

Баланс мирового роста спроса на нефть смещается от развитых экономик мира к более быстро развивающимся новым и молодым индустриальным экономикам. В связи с этим традиционное разделение мира, потребляющего нефть, на страны ОЭСР и не – ОЭСР, становится все более не адекватным реальной ситуации.

Не вызывает удивления тот факт, что самым крупным мировым потребителем со значительным отрывом от остальных являются США. Китай занимает второе место, затем следуют Япония, Индия и Россия. Так называемые страны БРИК – Бразилия, Россия, Индия, Китай и Саудовская Аравия вместе занимают пять из семи ключевых мест. Маловероятно, что список этих ключевых стран будет меняться каждый месяц, но среди замыкающих список стран следует ожидать более выраженные изменения, так как многие страны становятся более близкими друг к другу по уровню спроса.

Литература: 1. Продовольственная организация ООН (ФАО) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fao.org/>; 2. ОПЕК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.opec.org/>; 3. Международный совет по зерну [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.igc.int/>; 4. World Energy Outlook, 2012 // Изд. междунар. энергет. агентства. Париж. с. 13-36.; 5. Симонов С.Ю. Применение статистических методов в прогнозировании рынка зерна // Вестник университета управления. – 2007. – №2. – с. 53.

Фурса П.Н.

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ В США В ПРЕОДОЛЕНИИ
МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: ст. преп. Савченко И.И.*

Теоретическим и практическим проблемам мировых финансовых кризисов в научной литературе уделяется достаточно внимания. Вместе с тем, происходящие на современном этапе развития мировой экономики изменения в финансовой системе, связанные с кризисом в США, делают необходимым проведение исследований влияния современных теоретических концепций на причины возникновения финансовых кризисов. Также важен критический анализ тенденций в мировой практике предотвращения и ликвидации последствий кризисов.

Финансовый кризис в США 2007-2008 гг. вызвал коллапс американской финансовой системы и стагнацию реального сектора экономики США. Масштабы его распространения также негативно повлияли на мировой финансовый рынок и на мировую экономику в целом. В связи с этим многие страны мира столкнулись с самым сильным экономическим кризисом со времен Великой депрессии 1929 года.

Финансовый кризис 2007-2008 гг. вызвал проблемы на рынке ипотечного кредитования США. Однако в основе кризиса лежат более фундаментальные причины, включая макроэкономические, микроэкономические и институциональные. Ведущей макроэкономической причиной оказался избыток ликвидности в экономике США, что, в свою очередь, определялось многими факторами, включая инвестирование в американские ценные бумаги странами, накапливающими валютные резервы (Китай) и нефтяные фонды (страны Персидского залива).

Далее, под влиянием избыточной ликвидности активизировался процесс формирования рыночных пузырей в форме искаженной, завышенной оценки различных видов активов. В отдельные периоды такие пузыри формировались на рынках недвижимости, акций и сырьевых товаров, что стало важной составной частью кризисного механизма.

На этом фоне способствовало наступлению кризиса и развитие новых финансовых инструментов (прежде всего структурированных производных облигаций). Считалось, что они позволяют снизить риски, распределяя их среди инвесторов и обеспечивая правильную оценку. На самом деле использование производных инструментов фактически привело к маскировке рисков, связанных с низким качеством субстандартных ипотечных кредитов, и

к их непрозрачному распределению среди широкого круга инвесторов. Наконец, в числе институциональных причин отметим недостаточный уровень оценки рисков, как регуляторами, так и рейтинговыми агентствами.

Кроме изложенного, ключевую роль в развитии текущего кризиса сыграла асимметрия информации. Структура производных финансовых инструментов стала столь сложной и непрозрачной, что оценить реальную стоимость портфелей финансовых компаний оказалось практически невозможным.

Постепенно финансовый кризис в США начал распространяться во всем мире. Американские корпорации приступили к срочной распродаже активов и выводу денег из других стран.

Существует два традиционных классических подхода к преодолению подобных кризисов: неolibеральный и кейнсианский.

Сторонники неolibерального подхода утверждают, что для восстановления финансовой системы и корректировки возникших ценовых «пузырей» необходимо ужесточать дисциплину, прежде всего бюджетную, добиваться снижения как государственного, так и корпоративного долга, повышать, а не снижать ставки и уменьшать предложение ликвидности. При этом если данные меры будут сопровождаться банкротствами компаний, которые оказались слабыми и не подготовленными к кризису, значит, так и должно быть.

Согласно теории английского экономиста Дж. М. Кейнса, который помог вывести американскую экономику из Великой депрессии в 1930-х гг., необходимо предпринимать прямо противоположные меры: обеспечить доступность кредитования, поскольку подобные кризисы, как правило, всегда начинаются с банковского сектора – с кризиса доверия, а затем и кредитного кризиса. В результате кредиты становятся недоступными для всего спектра предприятий реального сектора экономики, что приводит к резкому снижению экономической активности. Во избежание замедления темпов роста экономики и рецессии сторонники Кейнса предлагают «накачивать» экономику деньгами, снижать ставки, делать доступными кредиты, определенный период времени не обращать внимания на возникновение бюджетного дефицита, потому что поддержание экономических связей и уровней потребления в экономике намного важнее.

Каждая из этих точек зрения имеет свои плюсы и минусы; сейчас зарождается новый подход, соединяющий воедино оба имеющихся. Согласно ему, неolibеральный подход следует применять на первой стадии кризиса, когда в силу появления ценовых «пузырей» разгоняется инфляция и центральные банки начинают бороться с ней классическими методами, повышая ставки и снижая доступность кредитов. На втором этапе, когда начинается снижение цен и возникает кредитный кризис, центральные банки, напротив, разворачивают обратную политику, снижая ставки и спасая банковский сектор. Это как раз то, что мы наблюдаем сейчас.

Необходимость быстрого выправления положения в финансовой системе США сделала их вынужденными инициаторами финансовой реформы. 26 июня 2010 года на конференции Конгресса был утвержден Закон о восстановлении финансовой стабильности США (Restoring American Financial Stability Act of 2010).

Реформа предполагает создание новой структуры, которая будет осуществлять мониторинг потребительских банковских транзакций, и наделяет правительство новыми полномочиями, позволяющими ему дробить компании, представляющие угрозу для экономики. Регуляторы смогут дробить компании таким образом, чтобы бремя убытков ложилось на акционеров и кредиторов, не имеющих обеспечения, а не на налогоплательщиков. Закон расширяет полномочия Комиссии по ценным бумагам и биржам, которая сможет эффективнее выявлять нарушения, сигнализирующие о недобросовестных инвестиционных схемах. В него также включены планы по регулированию рынка производных финансовых инструментов.

Изменения в структуре финансовых регуляторов позволят государству лучше следить за ситуацией на финансовых рынках, а также в банковской и инвестиционной отраслях.

14 октября 2008 года правительство США объявило о ряде инициатив, т.н. «план спасения», направленных на укрепление стабильности рынка, усиление финансовых учреждений и повышения ликвидности рынка. Казначейство объявило о программе выкупа капитала, направленной на то, чтобы финансовые учреждения США могли накопить капитал и увеличить поток финансирования для американских компаний и потребителей, а также для поддержки экономики страны. В рамках программы, Казначейство приобрело до \$250 млрд. первичных привилегированных акций на стандартных условиях. В частности, \$125 млрд. ушло на покупку долей в девяти крупнейших американских банках, в частности: Bank of America Corp, Wells Fargo, Citigroup, JPMorgan Chase & Co, Goldman Sachs, Morgan Stanley и Bank of New York Mellon Corp [1].

В 2011 г. Федеральная резервная система США завершила программу скупки казначейских облигаций объемом 600 млрд. долл., именуемую в прессе вторым раундом «количественного смягчения» (QE2) [2]. С помощью скупки казначейских облигаций ФРС создавала искусственный спрос на этот актив, стремясь понизить долгосрочные ставки в экономике.

В целом, по оценкам некоммерческой организации Better Markets, экономический кризис 2008 г. стоил США почти \$13 трлн. Согласно расчетам фонда, американский ВВП сократится на \$7,6 трлн. за период 2008 – 2018 гг. Помимо этой суммы правительство США потратило \$5,2 трлн. на спасение банковского сектора [3].

В основном огромная государственная помощь шла финансовому сектору, во многом спровоцировавшему кризис, а реальный сектор экономики модернизировался по остаточному принципу и избирательно. Специфика послекризисного регулирования экономики США заключается в том, что кризис произошел в новой финансово-экономической системе, которая позволяла получать исключительные прибыли не за счет новых организационных и технических идей, а путем манипуляций в финансовом секторе.

Для преодоления финансового кризиса американское правительство усилило государственное регулирование финансовой отрасли путем увеличения ликвидности, уменьшения процентов и увеличения правительственных затрат. Активно заработала государственная программа по снижению процентных ставок и увеличению финансовой помощи частному сектору. Тем самым, за счет государственного вмешательства в рыночные процессы, правительству США удалось избежать катастрофического сценария развития кризиса своей экономики. Однако эти ситуационные антикризисные меры не могли в полной мере помочь мировой экономике, и она оказалась в фазе стагнации из-за продолжающегося снижения экономического роста, увеличения безработицы и нестабильности на финансовом рынке.

Литература: 1. *Trouble Asset Relief Program (TARP) Information* [Электронный ресурс] // – Официальный сайт Федеральной резервной системы США. – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/bankinfo/tarpinfo.htm>; 2. Официальный сайт Федеральной резервной системы США [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/econresdata/default.htm>; 3. *The Costs Of The Financial Crisis* [Электронный ресурс] // Официальный сайт некоммерческой организации Better Markets. – Режим доступа: <http://www.bettermarkets.com/sites/default/files/CBA%20Report%20CoC%205-31.pdf>;



УДК 339.942(44): [339.923:061.1]

Чебанова В.П.

РОЛЬ ФРАНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: к.э.н., доц. Журавлев А.В.*

Международные организации являются важной составляющей международных отношений, а Франция в свою очередь состоит во множестве организаций и играет в них немаловажную роль. Она является членом Организации Объединенных Наций и выступает в качестве одного из постоянных членов Совета Безопасности ООН с правом вето. Она также является членом Всемирной торговой организации (ВТО), Секретариатом Тихоокеанского Сообщества и Комиссией по Индийскому океану. Франция – партнер Ассоциации карибских государств (АКГ) и ведущий член Международной

организации франкоязычных стран (МОФ) из пятидесяти одной полностью или частично франкоязычных стран. Страна принимает у себя штаб-квартиру ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития), ЮНЕСКО, Интерпол, НАТО Базы и Международное бюро мер и весов. В 1953 году Франция получила запрос от ООН убрать герб, который будет представлять ее на международном уровне. Таким образом, французская эмблема была принята и в настоящее время используется в паспортах. С 1949 года Франция была в составе НАТО, но при президенте де Голле в 1966 году она вышла из военной части альянса, чтобы иметь возможность проводить свою независимую политику в сфере безопасности. В течение пребывания на посту президента Ж. Ширака фактическое участие Франции в оборонных структурах НАТО усилилось [2].

4 апреля 2009 года Франция вернулась в военную структуру Альянса. Полное возвращение Франции в военную структуру обусловлено поддержкой со стороны НАТО, европейских оборонных инициатив – Европейской политики безопасности и обороны ЕС, как части Общей внешней политики и политики безопасности. Согласно опросам, проведенным французским Институтом общественного мнения, в пользу «возвращения» страны в НАТО высказалось 58% респондентов, 37% выступили против этой инициативы правительства и только 5% не определились с ответом.

Политика Франции в отношении НАТО, начиная с Ф. Миттерана, носила преемственный характер. В январе 1991 г. французские войска принимали участие в операции по освобождению Кувейта «Буря в пустыне». В 1999 г. Франция участвовала в военных операциях НАТО в Боснии и Косово. Франция принимала деятельное участие в урегулировании обострившегося в августе 2008 года грузино-осетинского конфликта. На встрече президентов России и Франции – Дмитрия Медведева и Николя Саркози – во время переговоров в Москве 12 августа 2008 года был подписан план урегулирования военного конфликта [1].

Современная Франция, будучи региональной европейской державой, одновременно входит в число глобальных игроков, оказывающих существенное влияние на мировые геополитические и экономические процессы, на становление новой архитектуры международных отношений.

Франция остается вторым из крупнейших экономических тяжеловесов континентальной Европы, пропустив вперед лишь Германию. Темпы экономического роста Франции превышают средние показатели по ЕС. Она остается во многих отношениях лидирующей высокотехнологичной страной Европы и превратилась во вторую аэрокосмическую державу мира, сконцентрировав достижения западноевропейской промышленности в области обороны, аэрокосмической техники и электроники. Франция является одним из ведущих мировых экспортеров ядерно-энергетических технологий и

атомных электростанций. Таким образом, Франция – это один из самых внешнеполитических партнеров для многих стран и международных организаций, которые стремятся заручиться поддержкой Парижа [3].

Международные экономические отношения во Франции довольно хорошо развиты, но за последние несколько лет они несколько ослабли из-за нынешнего экономического положения в стране. Французская Республика обладает второй по значимости экономикой в Евросоюзе после Германии.

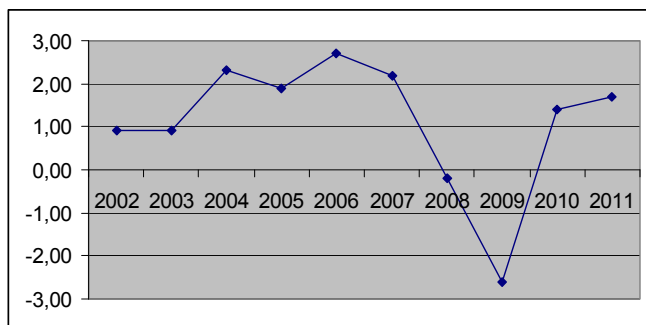


Рис. 1. Динамика ВВП Франции за 2002-2011 гг. [5].

В период с 2002 г. по 2007 г. наблюдается не очень резкий, но положительный рост ВВП, но эта закономерность в 2008 г. была нарушена кризисом. В 2008–2009 годах страна пережила серьезный спад. Франция выдержала мировой экономический кризис лучше, чем большинство других крупных экономик ЕС через относительную устойчивость внутренних потребительских расходов, большого общественного сектора, и меньшей зависимости от падения спроса на экспорт, чем в некоторых других странах.

Тем не менее, реальный ВВП Франции сократился на 2,6% в 2009 году, но отчасти восстановился в 2010 году, в то время как уровень безработицы увеличился с 7,4% в 2008 до 9,5% в 2010 году. Активное стимулирование экономики государством и инвестиционные мероприятия в ответ на экономический кризис, однако, способствовали ухудшению финансового состояния Франции. Бюджетный дефицит Франции увеличился с 3,4% ВВП в 2008 году до 6,9% ВВП в 2010 году, в то время как государственный долг повысился с 68% ВВП до 82% за тот же самый период. Сейчас экономическая ситуация только ухудшилась. В 2011 году по данным Банка Франции, в четвертом квартале прошлого года рост ВВП оказался нулевым. Ранее статистическое бюро страны констатировало увеличение ВВП в третьем квартале на 0,3%, а во втором – на 0,1%; лишь первый квартал показал ощутимый рост на 0,9%. Примечательно, что Франция столкнулась с проблемами в экономике одновременно с другими странами [4].

Французская экономика сейчас переживает не лучшие времена, и прогнозы на ближайшие годы неутешительны. Ожидается рост уровня безработицы в 2013 г. – на 0,4%.

Последний прогноз Европейской комиссии по уровню инфляции во Франции находится на уровне 2,3% в годовом выражении, а в следующем году темпы роста цен составят 1,7%.

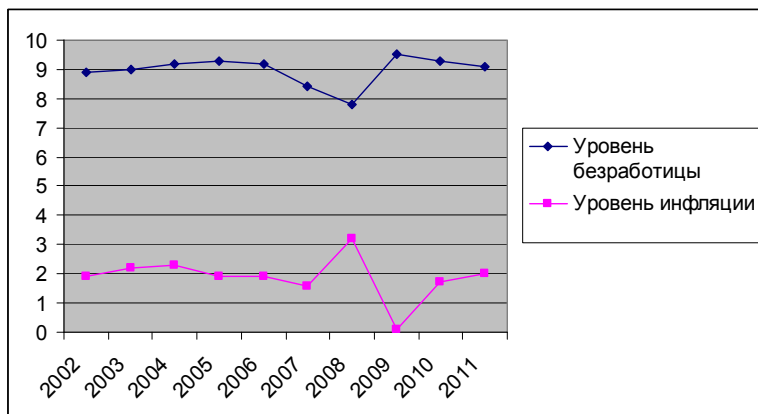


Рис. 2. Уровень инфляции и безработицы Франции за 2002-2011 гг. [6].

Франция имеет дипломатические отношения почти со всеми независимыми государствами и является активным членом Организации Объединенных Наций, ЕС, НАТО, что накладывает на нее определенные обязанности, а взамен получает возможность принимать непосредственное участие в решении мировых вопросов разного уровня важности. Но сейчас страна переживает некоторые затруднения. Если экономическая ситуация не стабилизируется, это может существенно повлиять на внешнюю политику страны, а так же пошатнуть её статус в международных организациях, что в свою очередь негативно отразится на её состоянии в целом, а именно: увеличении безработицы, государственного долга, ухудшении инвестиционного климата и других экономических факторов.

Литература: 1. Авдокушин Е.Ф., Бойченко А.В., Железова В.Ф. и др. *Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник для вузов* / под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осмоловой. – М.: Флинта, 2010; 2. Голиков А. П., Казакова Н.А., Прав Ю.Г. *Региональная политика и экономическое развитие: европейский контекст. Учебное пособие* – Х.: Экограф, 2010. – 240 с.; 3. Погорлецкий А.И. *Экономика зарубежных стран: Учебник. 2-е изд.* – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2011. – 492 с.; 4. Семёко Г.В. *Государственное субсидирование и выравнивание государственных бюджетов во Франции.* // Финансы. – 2010. – №4.; 5. <http://web.worldbank.org/wbsite/external/datastatistics/>; 6. <http://www.cia.gov/> – The World Factbook;

Черненко С.В.

**ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ
«ВОСТОЧНОАЗИАТСКИХ ТИГРОВ»:
ВОЗМОЖНОСТИ ЗАИМСТВОВАНИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ**

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель: доц., к.э.н. Гасим Салах*

На сегодняшний день в современном мире объектом пристального внимания является экономика азиатско-тихоокеанского региона, а в особенности, использование социально-экономических моделей «восточноазиатских тигров», среди которых, Тайвань, Сингапур, Гонконг и Южная Корея. Каждая из этих четырех стран обладает своими неповторимыми экономическими особенностями. Общим связывающим звеном является ориентированность этих стран на японскую модель развития.

Учитывая внешнеполитическую многовекторность Украины, одним из приоритетных направлений является сотрудничество со странами азиатско-тихоокеанского региона. Уже в настоящее время этот регион становится одним из главных мировых центров экономического развития.

Актуальность работы определяется возможностью применения реформ в экономическом преобразовании национального хозяйства Украины, которые обеспечили экономический результат в азиатских странах, имеет использование опыта экономических достижений этих стран.

Целью исследования является оценка уровня экономического развития Украины и изучение возможности эффективного заимствования реформ данных стран.

Для достижения поставленной цели сформулированы такие задачи:

- проанализировать состояние национальных хозяйств азиатских стран;
- выделить основные этапы в экономическом прорыве «восточноазиатских тигров»;
- исследовать основные отрасли, в которых проводились структурные изменения;
- выявить положительные и отрицательные черты экономических моделей данных стран;
- на основе исследования обосновать возможность применения успешных экономических реформ в экономическом развитии Украины.

Основу исследования составляют работы отечественных и зарубежных авторов в области мировой экономики и международных экономических отношений. Тема экономического развития «восточноазиатских тигров» и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона была отражена в публикациях ведущих специалистов института международной экономики и меж-

дународных экономических отношений при Национальной академии наук Украины, в периодических изданиях «Исследование мировой политики. Сборник научных работ», «Исследование мировой экономики».

К зарубежным авторам, которые изучали причины и отдельные компоненты экономического роста новых индустриальных стран Восточной Азии и в частности «восточноазиатских тигров», относятся: П. Кругман, А. Янг, Дж. Ким, Л. Лау, Делонг, Л. Саммерс, Д. Родрик, Т. Като. Также изучением причин быстрых темпов экономического развития новых индустриальных стран Восточной Азии среди отечественных авторов занимались В.Н. Бунин, А.Т. Иргебаев, В.И. Осипов, В.Д. Андрианов [1].

Выбранная экономическая стратегия странами этой «четверки» в начале второй половины XX века была обусловлена не только способностями лидеров этих стран, но и исторической необходимостью, географическим расположением и нуждами внешней политики.

Начиная с 1960-х гг., страны Восточной Азии – некоторые быстрее, некоторые медленнее – начали реализовывать широкомасштабную политику, основной целью которой была трансформация этих стран в рыночную экономику. С этого времени экономический рост в Азии был самым быстрым во всем мире. Результатом такого значительного экономического роста стало увеличение стандартов жизни и сокращение бедности. Так, за последние сорок лет средняя продолжительность жизни в регионе увеличилась с 53 до 70 лет [1].

Середина второй половины XX века характеризуется увеличением темпов роста ВВП. Если в 1970 году темп роста ВВП Сингапура был 13,7%, то уже к 2010 году он составил 14,7%. Темпы роста ВВП «восточноазиатских тигров» за 2010 год значительно выделяются на фоне темпов роста США и некоторых европейских стран (Великобритания, Германия, Франция).

Таблица 1

Темпы роста ВВП (%)

<i>Страны</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2010</i>
Сингапур	13,7	10	10,1	9,04	14,7
Южная Корея	8,3	-1,4	9,1	8,4	6,3
Гонконг	9,2	10,1	3,8	7,6	6,7
США	0,2	-0,2	1,8	4,1	3
Великобритания	6,9	-2,1	0,7	4,2	1,7
Германия	-	1,4	5,2	3	4,1
Франция	5,7	1,6	2,6	3,6	1,6

Таблица построена автором по материалам [5].

Страны Восточной Азии опережают многие развивающиеся страны и достигают уровня развитых стран по некоторым экономическим показателям, а именно: объем внутреннего валового продукта, темп прироста ВВП,

удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП и степень концентрации производства.

Таблица 2

Факторы, способствовавшие стремительному экономическому росту
«восточноазиатских тигров»

Основные	факторы производства (труд и средства производства) и использование технологий поддержка государства инвестиции и экспорт как главные движущие силы развития
Специфические	специфика начальных условий в данных странах неэкономические факторы («азиатские» ценности) благоприятные внешние условия

Таблица построена по материалам [1].

Сингапур по уровню экономического развития, также как Южная Корея, Тайвань, Гонконг, практически попадает в число развитых государств. Мощный импульс развитию экономики этих стран придал приток иностранного капитала, особенно прямых инвестиций в местную индустрию. Все страны проводили целенаправленную политику привлечения зарубежных капиталовложений в приоритетные отрасли национального хозяйства [3].

Корея, как и Япония, страна трудолюбивой, дисциплинированной нации, с высокой культурой и вековыми традициями, которая сумела за 25 лет войти в десятку первых торговых государств мира, обеспечить 11-е место в мире по общему объему ВВП, за 30 лет увеличить среднедушевой ВНП в 161 раз (исходный был 82 дол.) [2].

Споры касательно темы экономического роста «восточноазиатских тигров» вызывают массу вопросов связанных с возможностью использования опыта успешного развития этих стран. В теоретическом аспекте рассматриваются три элемента, которые используются для производства товаров и услуг, а именно рабочая сила, средства производства и технологии. Кроме того, рассматривается степень значимости этих элементов.

Исследователи данной темы считают, что технологии являются эффективными в долгосрочном периоде развития. Улучшение двух других элементов, как выбор экстенсивного пути развития, является эффективным в краткосрочном периоде, в связи с объективной ограниченностью в будущем.

Подводя итог, данным объяснениям, можно сказать, что экстенсивный путь развития для этих стран в дальнейшем будет не эффективным по сравнению с предыдущими достижениями; экономический рост был обусловлен масштабным аккумулярованием трудовых ресурсов и средств производства, а также использованием технологий; большое влияние оказала поддержка государства. Поэтому повторение экономических успехов в других государствах возможно, но с учетом всех особенностей и факторов, способствующих стремительному экономическому росту.

Литература: 1. Бережная Г.В. Новые индустриальные страны Восточной Азии: факторы ускоренного экономического роста. – Институт мировой экономики и международных отношений НАН Украины. – 2005 г. – 14 с.; 2. Голиков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О. Економіка зарубіжних країн: Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 464 с.; 3. Голиков А.П. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. А.П. Голикова и др. – Симферополь, СОНАТ, 2003. – 432 с.; 4. <http://www.worldbank.org> – Официальный сайт Мирового Банка.



УДК 339.9. 621.772

Чичина О.А.
УКРАИНА НА МИРОВОМ ГАЗОВОМ РЫНКЕ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: проф., к.э.н. Сидоров В.И.

Мировой газовый рынок – значимая часть мирового хозяйства, что более актуально в виду последних тенденций преобладания газового сектора в структуре топливно-энергетического. Влияние глобализации все больше оказывает влияние на национальные экономики, поэтому изучение проблем в рамках «государства-мировой рынок» столь важно для развития международных экономических отношений.

Несмотря на «газовые конфликты», разработку новых газовых потоков поставок энергоресурса в Европу, Украина все еще остается активным игроком на мировом газовом рынке.

Экономика Украины – одна из самых газоемких в мире. По размеру «газового дефицита» Украина занимает пятое место в Европе, приближаясь к Франции, Великобритании и Испании, однако по уровню благосостояния существенно отстает от этих крупнейших потребителей природного газа [1].

Крупные затраты на импорт газа существенно увеличивают внешнеэкономические риски для Украины. В то же время искажения цен на природный газ для бытовых потребителей и коммунальных предприятий, являющиеся следствием проводимой государством политики, создают значительную нагрузку на бюджет страны и приводят к неэффективному использованию энергоресурсов. Нежелание правительства найти комплексное решение этой структурной, по нашему мнению, проблемы подтверждает наше мнение о низкой эффективности институтов в Украине и системы принятия политических решений в целом.

7 декабря 2012 г. Служба кредитных рейтингов Standard & Poor`s понизила долгосрочные суверенные кредитные рейтинги Украины по обязательствам в иностранной и национальной валюте с «B+» до «B» [4].

Для того чтобы определить ключевые проблемы на газовом рынке Украины, а затем предложить пути их решения, необходимо проанализировать газовую ситуацию в стране в целом.

Совокупный объем добычи природного газа в Украине составляет около 20 млрд куб. м в год, при этом в 2011 г. страна импортировала примерно 45 млрд куб. м от ОАО «Газпром» для удовлетворения внутреннего спроса. Россия является единственным возможным поставщиком газа для Украины и знаем, что убытки по договору на условиях «бери или плати» и самая высокая цена в мире в 2011 году (520–530 долл. за тыс. куб) составляют для Украины порядка 500 млн. долл. в месяц, что соответственно негативно влияет на экономику Украины [3].

Запланированные объемы поставок и цены на газ, импортируемый с других европейских рынков, в настоящее время таковы, что вряд ли смогут существенно повлиять на стоимость импорта газа в Украину [2].

Например, в случае реэкспорта газа или его поставки по swap-контрактам из Германии стоимость импорта, по мнению экспертов нефтегазовой отрасли, составит 410–415 долл. за тыс. куб. м [3].

Одна из крупных составляющих газового сектора Украины – это ее газотранспортная система, которая дает более 50% от общего экспорта услуг Украины, но постепенно этот показатель снижается.

ГТС Украины обеспечивает не только крупные импортные поставки природного газа в страну, но и прокачку основной части российского газа, экспортируемого в Европу (по данным «Нафтогаза», примерно 70%), на долю которого, по оценкам, приходится значительная часть европейского импорта газа. Однако поступления от транзита газа по ГТС Украины покрывают не более 25% стоимости газового импорта Украины, причем разница между этими двумя показателями в последние годы увеличивается.

Мы полагаем, что Россия сокращает объемы прокачки газа через ГТС Украины, во-первых, из-за сокращения спроса в Европе, во-вторых, из-за стремления снизить свою зависимость от Украины при транспортировке газа. В настоящее время выручка Украины от транспортировки российского газа составляет 4 млрд долл. Однако после недавнего ввода в эксплуатацию газопровода «Северный поток» и завершения проекта «Южный поток», Украина будет играть «нулевую роль» в экспорте российского газа. Скорее всего, это создаст дополнительное давление на текущий баланс и бюджет Украины [3].

Пришло время понять основные проблемы на газовом рынке Украины и рассмотреть пути их решения.

1. Низкие показатели внутренней добычи и проблема отсутствия поисково-разведочных работ.

В апреле 2012 г. парламент одобрил Закон о реструктуризации «Нафтогаза», и финансовое оздоровление «Нафтогаза» может способствовать повышению уровня инвестиций и расширению поисково-разведочных работ в стране, что, в свою очередь, приведет к освоению новых запасов, увеличению добычи и снижению зависимости от импорта из России.

Первой перспективной альтернативой природному газу станет сланцевый газ. В мае 2012 года правительство выбрало иностранных партнеров в добыче сланцевого газа. Победителем конкурса на разведку и освоение Олесского месторождения на западе страны стала компания Chevron, Юзовского на востоке – Shell. Проекты находятся в стадии экологической оценки и имплементации к украинскому законодательству. По оценкам геологов, запасы газа на Юзовском месторождении могут составлять 2,0 трлн. кубометров, на Олесском – до 1,5 трлн. [2].

Второе направление, которое направлено на энергетическую независимость Украины – скорейшая разработка украинского участка шельфа Черного моря. Проект сооружения к 2015 г. на берегу Черного моря установки стоимостью 1,0–1,5 млрд долл. для регазификации сжиженного природного газа находится на продвинутой стадии. Предполагается, что в 2018 г. мощность установки удвоится и составит 10 млрд куб. м [2].

2. Высокие объемы потребления, технологическая отсталость газового сектора и низкий уровень энергоэффективности в сфере жизнеобеспечения.

В настоящее время Украина, по некоторым оценкам, теряет от 30 до 50% потребляемой энергии, что объясняется прежде всего использованием устаревших и плохо работающих коммунальных систем и труб [3].

Выход из ситуации: переориентация денежных средств на развитие альтернативной энергетики ЖКХ и отмена дотаций. Инвестиции как со стороны государства, так и со стороны бизнеса в энергоэффективные технологии [4].

3. Внутренние цены на газ и нецелевое использованием субсидий

В соответствии с условиями соглашения с МВФ о предоставлении антикризисного кредита Украина повысила цены на газ для населения на 50% (в августе 2010 г.) и тарифы на отопление для коммунальных предприятий на 15%. Тем не менее МВФ прекратил выделение средств по кредиту – отчасти потому, что правительство не выполнило другое условие соглашения о повышении цен на газ в 2011 г. еще на 30%. Цены на бытовой газ и тарифы на отопление остаются одними из самых низких в Европе. Мы предполагаем, что МВФ сделает дальнейшее реформирование внутренних цен на газ и тарифов на отопление основным условием продолжения своей поддержки украинской экономики [4].

4. Высокая степень зависимость от одного импортера газа – России, т.е. низкий уровень географической диверсификации.

Украина должна поставить на первоочередное место вопрос расширения торговых газовых партнеров (импортеров). «Нафтогаз» подписал контракт с немецкой компанией RWE AG на поставку газа в ноябре-декабре 2012 г. через Польшу. В ноябре 2012 г. украинский министр энергетики и угольной промышленности объявил, что с 1 января 2013 г. Украина начнет импортировать газ из Германии через Венгрию [3].

Вышеперечисленные меры эффективны на краткосрочную перспективу. TANAP (Трансанаатолийский поток) – долгосрочный план диверсификации поставок газа в Украины и обеспечения задействования ГТС Украины для поставок в Европу [2].

Развитие внешнеэкономических отношений – это шанс Украины стать активным игроком на мировом рынке. Украина на правильном пути – вступление в Энергетическое сообщество в 2011 году, реализация международных проектов по добыче сланцевого газа – все это делает экономику Украины более инвестиционно-привлекательной в мире.

Тем самым, можем сделать вывод, что отсутствие реформ ситуация на газовом рынке Украины будет подрывать кредитоспособность страны и может негативно отразиться на отношении МВФ, который является главным донором страны.

Література: 1. Голіков А.П. *Економіка України: навч. пос.* / Голіков А.П., Казакова Н.А., Шуба О.А. – К.: Знання, 2009. – 286 с.; 2. *Енергетична стратегія України на період до 2030 року* / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.ua>; 3. <http://mre.kmu.gov.ua> – Міністерство енергетики та вугільної промисловості України; 4. *Statistical Review of World Energy 2012/ Standards and Poor's 2013*. Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.bp.com>.



УДК 339.976

Шведова К.І.

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н. проф. Якубовський С.О.*

Поняття конкуренції є фундаментальним в економічній теорії ринкових відносин. Конкуренція проявляється на всіх рівнях капіталістичної економіки – від мікрорівня (фірма) до світової економічної системи.

У становленні української державності сучасного типу, у зміцненні національної безпеки і збереження життя самої нації першорядне значення мають

проведені перетворення в економіці. Одне з центральних місць в системі ринкових реформ посідає захист конкуренції на товарних ринках.

У даний час Україна є активним учасником міжнародних торгово-економічних відносин. З цієї причини знання сучасних механізмів та інструментів, за допомогою яких зарубіжні країни підтримують конкуренцію та регулюють торговий оборот, має важливе і практичне значення для широкого кола українських фахівців.

На сьогоднішній день Європейський Союз має внутрішній ринок, який є унікальним міждержавним простором, в якому спрощена бар'єрна функція внутрішніх державних кордонів, не існує національних перешкод для ринкових зв'язків, забороненими є дискримінаційні обмеження пересування товарів, послуг, капіталів, робочої сили, юридичних і фізичних осіб, знижуються просторові відмінності факторів і результатів економічної діяльності. Саме цьому й треба вчитися владі нашої держави у Європейського Союзу, який на сьогоднішній день впровадив політику прозорої конкуренції та вільного ринку. Тим паче що Україна має мету підписати Угоду про асоціацію з ЄС на саміті Східного партнерства в листопаді 2013 року в Вільнюсі, але підписання якої можливе тільки за умови, що Україна продемонструє чітку роботу на певних векторах реформ до травня 2013 року. Угоду про асоціацію було парафровано в 2012 р., невід'ємною складовою частиною якої є положення про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [5].

Наукові праці, в яких досліджується конкуренція, її сучасні форми, конкурентне середовище, причини та умови виникнення конкурентних переваг, а також проблеми забезпечення високої конкурентоспроможності окремих країн належать таким науковцям: С. Коуена, П. Кругман, Дж. Робінсон, Дж. Сакс, А. Сміт, Р. Солоу, Р. Фатхудінов, Ф. Хайек, Дж. Хікс, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та ін.

Серед фундаментальних вітчизняних досліджень проблемою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки присвячені праці таких економістів як В.Д. Базилевич, Я.Б. Базилюк, З.С. Варналій, А.С. Гальчинський, В.М. Гець, П.С. Єщенко, Я.А. Жаліло, В.В. Зянько, Б.Є. Кваснюк, В.Л. Осецький, А.С. Філіпченко та ін.

Конкурентоспроможність національної економіки перебуває в центрі уваги багатьох економістів, що пояснюється, в першу чергу, тенденціями в напрямку глобалізації світової економіки, поглибленням фінансово-економічних зв'язків, відкритістю національних економік та їх зближенням [2].

Як показує практика, більшість напрямків внутрішньої політики Європейського Союзу знаходяться в гармонії з конкурентною політикою, відповідають її цілям. Злиття та поглинання, деякі види державної підтримки підприємств допускаються, оскільки вони сприяють підвищенню конкурентоспроможності Європейського Союзу. Крім того, над цими процесами

здійснюється жорсткий контроль і самі вони детально регламентуються відповідними європейськими актами. Така, виважена з одного боку і жорстка з іншого, політика приносить результати – позитивну динаміку європейського ринку, конкурентоспроможність, задоволення потреб 500 мільйонів споживачів в усіх куточках Європейського Союзу [4].

Кінцева мета конкурентної політики будь-якої держави і України, зокрема, – підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Це досягається на основі диверсифікації, зниження бар'єрів для вступу на ринок, залучення інвестицій для модернізації виробництва тощо.

Нині існує безліч питань, які потребують врегулювання на законодавчому рівні у сфері закупівлі товарів, робіт та послуг за державні кошти. Це особливо стосується прозорості ведення тендерів і забезпечення постачальників необхідною інформацією (її вчасне опублікування у відкритих, доступних джерелах).

Крім того, наразі сторони не можуть забезпечити дотримання процедури закупівлі товарів, робіт та послуг за державні кошти на всіх державних рівнях, включаючи місцеву владу. В Україні існує необхідність забезпечити таке регулювання закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти, яке б дозволило національним учасникам та нерезидентам брати участь у таких закупівлях на рівних умовах. Важливим також є те, щоб державні закупівлі мали достатнє технічне забезпечення (наприклад, з використанням електронних засобів зв'язку). Це призведе до зниження витрат на процес закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти, а також сприятиме активній співпраці між сторонами за допомогою електронних засобів зв'язку.

Хоча принципи конкуренції базуються на антимонопольних засадах, існування природних монополій є об'єктивною реальією. Компанії, які здійснюють свою діяльність в сфері транспортування (енергоносіїв, пасажирів чи вантажів), металургійній промисловості, виробництві стратегічно важливої продукції, є класичними прикладами природних монополій. Нажаль, часто трапляється, що характеристиками природних монополій є високі ціни, невідгідні умови контрактів для покупців, низький рівень заохочення для підвищення якості послуг [2]. Наприклад, останніми роками значно погіршилась система транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами. В той же час тарифи на транспортування збільшились на 30%.

Таким чином, на даний момент існує низка недоліків конкурентного ринкового середовища в Україні. Зокрема: процеси злиття та поглинання підприємств різних форм власності; закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти; демонополізації природних монополій.

На сучасному етапі конкурентна політика передбачає здійснення комплексу заходів щодо формування ефективного конкурентного середовища, зменшення частки монопольного сектора в економіці України, удо-

сконалення правил конкуренції, упровадження сучасних методів державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, зменшення частки монопольного сектора у внутрішньому валовому продукті, розвитку інституційного забезпечення конкурентної політики.

Література: 1. Бачурин А.В. Стратегия устойчивого развития экономики и социальной направленности рынка // Экономика XXI века.– 2007.– № 8. – с. 23-59; 2. Гальчинский А.С., Гесць В.М. «Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції»/ – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – с. 41-176; 3. Кондратьева Н.Б. Конкуренция в ЕС: экономика, политика, право – М.: Рус. сувенир, 2009. – с. 17-74 – (Доклады Института Европы. №248); 4. Муравіов В.І., переклад «Лісабонські консолідовані договори про Європейський Союз і функціонування Європейського Союзу». -Київ 2010, 71 с.; 5. http://zn.ua/POLITICS/do-maya-ukraina-dolzhna-pokazat-evrosoyuzu-kak-rabotaet-nad-reformami-117930_.html

УДК 314.74

Шляхова Я.В.
«НАПІВЗАКРИТІ ДВЕРІ» АБО ПРОБЛЕМИ
МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: д.геогр.н., проф. Голіков А.П.*

В умовах розширення Європейського Союзу (ЄС), перед Європою стоїть нелегке завдання вирішення питання міграції. Переговори про умови розширення знаходяться досі на стадії обговорення, і проблеми міграції є предметом дискусії, беручи до уваги кількість нових сусідів, які межують з ЄС. Міжнародна міграція та її наслідки є однією з основних проблем сучасності та майбутнього Європи. В контексті розширення ЄС це питання до недавнього часу обмежувалося тільки предметом дослідження переміщення робочої сили між існуючими та новими членами ЄС. Що в свою чергу було відповіддю на тривоги значної частини населення країн-членів ЄС, які акцентували на тому, що разом з приєднанням нових членів неконтрольований приплив робочої сили призведе до дестабілізації ситуації на ринку праці. В результаті, питання зводилося до тривалості та характеру обмежень свободи пересування робочої сили, які як і раніше є предметом переговорів. З іншого боку, питання міграції в країнах-кандидатах були переглянуті, ігноруючи той факт, що за останні десятиліття Центральна Європа стала основним пунктом призначення інтенсивних міграційних потоків [1].

Слабка узгодженість цих двох взаємопов'язаних і паралельних процесів виразно простежується: процес встановлення загальної політики в галузі міграції і процес розширення ЄС. Отже, ми знаходимося на початковій стадії першого процесу і на завершальній стадії другого.

Політика надання притулку європейськими країнами повна парадоксів. Отримання притулку є одним з основних прав людини, а також одним з основних принципів політики ЄС. Але на сьогоднішній день політика надання притулку стала предметом полеміки і обурення в багатьох європейських країнах. В даний час ситуація різко відрізняється від існуючої в попередні десятиліття, коли притулок надавався біженцям з Центральної та Східної Європи. Їх присутність була доказом моральної переваги Заходу над радянським блоком. Однак, війни на Балканському півострові показали, що криза біженців не обмежується тільки країнами Третього світу. Ще з більшим небажанням політика надання притулку була по відношенню до тих, хто був родом з Африки та Азії [1].

Протягом кількох останніх років у країнах-кандидатах Центральної Європи була створена система надання притулку. Більшість осіб, які шукали притулок, спочатку вважали країни цього регіону транзитною територією, як через загальну економічну ситуацію, так і труднощі, пов'язані з інтеграцією. Поступово ця ситуація змінюється, і вже сьогодні Угорщина надає більшу кількість притулку, ніж такі країни ЄС, як Фінляндія та Португалія.

Обмеження в політиці надання притулку, прийняті сьогодні європейськими країнами і є умовами для країн-кандидатів в ЄС, мають побічний ефект. Вони викликають зростання попиту на незаконне посередництво в міжнародних злочинних угрупованнях. Явище незаконної міграції сьогодні нерозривно пов'язане з можливістю отримання притулку. Відповіддю на обмежувальну політику є примусова криміналізація іммігрантів, які користуються підробленими документами, і, як наслідок, підтримують тіньову економіку. Кількість мігрантів до Європи в 2012 році склала 72,1 млн. Міжнародні мігранти складають 8,7% населення Європи [4].

Важливим питанням, пов'язаним з імміграцією в ЄС, є його зовнішня політика. Колишні колоніальні країни (наприклад, Великобританія або Нідерланди) сприймають мігрантів зі своїх колишніх колоній інакше, ніж жителі країн ЄС. Іспанія має конкретну політику щодо Латинської Америки. Деякі країни ЄС проводять особливу політику щодо своїх співвітчизників, які емігрували з них в минулому. Німеччина зробила певні дії по поверненню своїх співвітчизників із Центральної Європи і колишнього Радянського Союзу. Однак, багато країн Європейського Союзу стурбовані зростаючою кількістю представників мусульманських країн (колишніх колоній) на своїй території, що призводить до напруження в суспільстві, зіткнень і масових заворушень [2].

Значна частина угорської меншини проживає в країнах, які не ведуть ніякі переговори про приєднання (Сербія) або в країнах, які не мають визначеного терміну вступу в ЄС (Україна). Вони виступають за розвиток тісних зв'язків між сусідніми країнами, приділяючи особливу увагу питанню міграції.

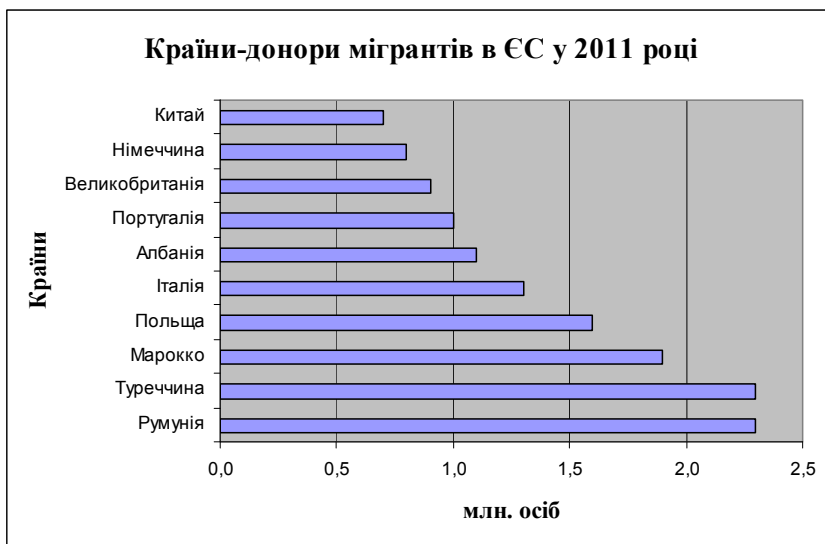


Рис. 1. Країни-донори мігрантів в ЄС у 2011 році [3].

У 2011 році, згідно статистичної інформації Європейського Союзу, 33,3 млн. іноземних громадян проживають в країнах ЄС-27, що становить 6,6% від загального населення. Більшість з них (20,5 млн. осіб), були громадян країн-не членів ЄС, а решта (12,8 млн. осіб) були громадянами інших держав-членів ЄС [3]. У 2011 році, більше 75% іноземців в ЄС проживали у Німеччині, Іспанії, Італії, Великобританії та Франції. Майже у всіх державах-членах (Люксембург, Кіпр, Ірландія та Бельгія є значними винятками) більшість іноземців не являються громадянами ЄС.

У 2011 році громадяни Румунії і Туреччини були найбільш численними серед іноземців у державах-членах ЄС, перевищуючи 2,3 млн. осіб в кожній з них. Третя за величиною група складала приблизно 1,9 млн. марокканців та 1,6 млн. польських громадян (рис. 1).

Згідно з оцінкою Євростату, 78% вихідців з Румунії проживають в інших державах-членах ЄС, а саме в Італії (42%) та Іспанії (36%), в той час як Німеччина є країною перебування 75% вихідців з Туреччини. 88% марокканців в ЄС перебувають на території Іспанії, Франції або Італії і 64% поляків проживають у Великобританії або Німеччині. Майже всі вихідці з Албанії в ЄС перебувають в Греції чи Італії, і половина португальців проживає у Франції [3].

Приведені вище факти говорять про неспроможність сучасної міграційної політики ЄС. Країни-члени ЄС повинні гармонізувати свою міграційну політику. Європейському Союзу необхідно надати більш широкі повнова-

ження в сфері контролю за пересуванням людей по території Союзу, створити єдиний механізм реагування на загрози імміграції. Стратегія європейської імміграційної політики повинна включати в себе прагнення і готовність розробки єдиної політики з урахуванням суттєвих відмінностей держав-членів з точки зору демографічної ситуації, зайнятості населення, інтеграції мігрантів в культурне середовище європейського суспільства і інтенсивності міграційних потоків.

Література: 1. Jakub Boratyński, Grzegorz Gromadzki *The Eastern Border of the Enlarged European Union* / Jakub Boratyński, Grzegorz Gromadzki – Warsaw: Policy Papers 2, 2010. – 16 p.; 2. Krystyna Iglicka, Sławomir Łodziński, Dariusz Stola, Jakub Boratyński, Grzegorz Gromadzki *The Common Challenge – Members and Candidates Facing the EU Future Migration Policy* / Krystyna Iglicka, Sławomir Łodziński, Dariusz Stola, Jakub Boratyński, Grzegorz Gromadzki – Warsaw: Policy Papers 5, 2010. – 16 p.; 3. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-12-031/EN/KS-SF-12-031-EN.PDF; 4. Organization for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/>

УДК: 330.341.42

Юсупова О.О.

ГОЛОД ЯК ОСНОВНА ПЕРЕШКОДА НА ШЛЯХУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВСЕОХОПЛЮЮЧОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Інститут міжнародних відносин Київського національного
університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: д.е.н., проф. Пузанов І.І.*

На Конференції ООН з Навколишнього середовища 1972 року та під час Саміту Землі в 1992 році було зазначено, що в основі сталого розвитку завжди знаходилися і продовжує знаходитись людина. Тим не менш, на сьогоднішній день більше 900 мільйонів чоловік як і раніше страждають від хронічного голоду та недоїдання. Неприпустимо називати економічний розвиток сталим, коли така ситуація продовжує існувати. Запровадження сталого розвитку не може бути реалізовано в разі, якщо не будуть подолані проблеми голоду та недоїдання. Генеральний директор Продовольчої та сільськогосподарської організації (ФАО) Хосе Граціано да Сілва зазначає, що на сьогоднішній день кожен сьомий житель планети є жертвою недоїдання.

Найважливіше значення для подолання цієї проблеми має покращення системи сільськогосподарського виробництва, а також всієї продовольчої системи світу. Система сільськогосподарського виробництва включає природні та керовані процеси, згідно яких продовольчі та непродовольчі (напри-

клад, паливо та волокно) товари виробляються з продуктів рослинництва, тваринництва, рибальства та лісового господарства. Продовольча система світу охоплює систему сільськогосподарського виробництва в секторі продовольчих товарів, а також включає в себе інституції, технології та правила, відповідно до яких відбувається збут, переробка, транспортування та споживання продуктів харчування.

Скорочення голоду та сталий розвиток є взаємопов'язаними процесами, а покращення світових сільськогосподарської та продовольчої систем є ключовим елементом досягнення обох цих цілей.

Система сільськогосподарського виробництва та продовольча система є крупними споживачами природних ресурсів. Наприклад, продовольча система споживає 30% енергії всього світу, а рослинницький та тваринницький сектор в сукупності використовують 70% прісної води світу.

В той же час, майже 3 мільярди чоловік мають обмежений доступ до сучасних енергетичних послуг по обігріву помешкань та приготуванню їжі, а 1,4 млрд. чоловік зовсім не використовують електрику, або використовують її в обмеженій кількості [1]. Поліпшення доступу до енергії та забезпечення стійкості енергетичних ресурсів є двома з найбільш важливих аспектів забезпечення сталого розвитку продовольчої системи.

В багатьох випадках взаємодія людини та природи має негативні наслідки для навколишнього середовища. Так, на сільське господарство припадає близько 30% загального обсягу викидів парникових газів, і цей показник лише зростає [2]. Сільськогосподарське виробництво також може негативно впливати на природні ресурси, призводячи до забруднення та деградації водних та земельних територій, до втрати біорізноманіття, а також може завдавати шкоди здоров'ю людей. В той же час, раціональний розвиток сільського господарства може стати основним джерелом покращення екологічної ситуації завдяки розширенню біорізноманіття.

Три чверті бідного і голодуючого населення у світі проживають у сільській місцевості, і більшість з них залежить від сільського господарства і пов'язаних з ним сфер виробництва для свого виживання. Сорок відсотків деградованих земель у світі знаходяться в районах з високим рівнем бідності. Голод спричиняє негативний круговорот «зниження продуктивності — поглиблення бідності — уповільнення темпів економічного розвитку — деградація ресурсів» [3].

Доступ до природних ресурсів – таких як земля, вода та ліси – є надзвичайно важливим для всіх, а особливо для тієї частини населення Землі, які виробляють продукти харчування для власного споживання та з метою отримання доходів. Фермери, які керують 500 мільйонами дрібних фермерських господарств в країнах, що розвиваються, стикаються з різними обмеженнями доступу до ресурсів. Багато з цих фермерів – жінки, які стикають-

ся з додатковими труднощами в зв'язку з культурними чинниками та нерівним доступом до ресурсів виробництва у порівнянні з чоловіками. Є очевидна необхідність запровадження чітких прав володіння з метою сприяння рівному доступу та стійкому управлінню ресурсами, такими як земля і вода.

Поліпшення системи сільськогосподарського виробництва та продовольчої системи також необхідне для підвищення рівня здоров'я населення та підтримання стабільності екосистем.

З точки зору споживання, важливо скорочувати надмірне споживання, провести зміни в дієтичних перевагах на користь споживання тих товарів, які здійснюють незначний вплив на навколишнє середовище, а також зменшити втрати харчових продуктів та харчові відходи. За оцінками ФАО, глобальні втрати харчових продуктів та харчові відходи складають 1,3 млрд. т на рік – приблизно одна третя світового виробництва продовольчих продуктів для споживання населення планети – і відповідають більш ніж 10% загального світового споживання кілокалорій. Для продукції рослинництва втрати харчових продуктів та харчові відходи оцінюються приблизно в 30% (див. рисунок): 40-50% для коренеплодів, фруктів та овочів, 20% для олійного насіння, і 30% для галузі риболовства.

З точки зору виробництва, необхідно оцінити яким чином продовольча та сільськогосподарська системи можуть бути покращені з метою зниження їх негативного впливу на навколишнє середовище (в тому числі виснаження ґрунту, забруднення водних ресурсів, викиди парникових газів тощо).

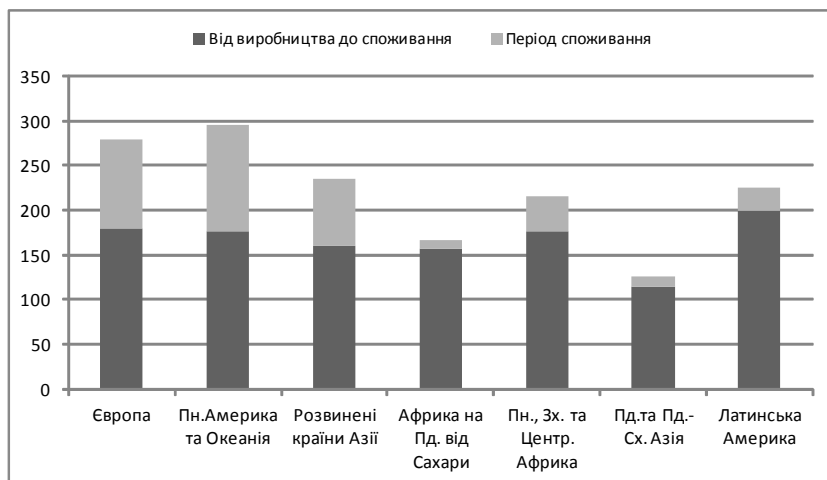


Рис. 1. Втрати харчових продуктів та харчові відходи на стадії споживання та на стадії, що передують споживанню, в різних регіонах світу (кг/ рік/ чол.) [4].

Згідно з прогнозами ФАО та Міжнародного фонду сільськогосподарського розвитку, якщо нинішні тенденції споживання продуктів харчування збережуться і в майбутньому, треба буде виробляти на 60% більше їжі у 2050 році (у порівнянні з 2005-07) для задоволення потреб зростаючого світового попиту на їжу, що обумовлений збільшенням населення і його доходів, особливо в країнах, що розвиваються. Хоча темпи зростання виробництва є доволі високими, а саме 2,2% на рік, це досі викликає дві проблеми [4].

По-перше, прогнозоване зростання виробництва повинно бути досягнуто за умови збереження екологічного балансу з урахуванням тиску на глобальні екосистеми. Нещодавно проведене Стокгольмським Інститутом Стійкості дослідження свідчить про те, що зміни клімату, втрати біорізноманіття та інші фактори вже досягли критичних темпів, які загрожують здатності систем планети функціонувати.

По-друге, навіть якщо прогнозоване збільшення виробництва продуктів харчування буде досягнуто, більше 300 мільйонів людей продовжать, як і раніше, страждати від хронічного голоду в країнах, що розвиваються в 2050 році, в основному, в результаті відсутності доступу до достатньої кількості продуктів харчування [5] Це неприпустимо, але й не неминуче.

На думку автора, з метою подолання існуючої проблеми слід прийняти сміливі політичні рішення, які вплинуть на тенденції зростання доходів, зміни в дієтичних перевагах, кількість харчових відходів і те, яким чином продукти сільськогосподарського виробництва використовуються для продовольчих цілей.

Значні реформи в управлінні сільськогосподарською і продовольчою системами дозволять забезпечити реалізацію таких стратегічних рішень. Все залежить від вибору, який ми зробимо сьогодні щодо управління сільськогосподарською та продовольчою системами.

Отже, на нашу думку, основними задачами урядів з метою подолання проблеми голоду та недоїдання є: по-перше, створення та захист прав, особливо бідних верств населення, на доступ до природних ресурсів; по-друге, створення системи стимулів для сталого споживання та виробництва в рамках продовольчої системи; по-третє, сприяння розвитку прозорого та стабільного ринку сільськогосподарської та продовольчої продукції; по-четверте, інвестування державних коштів в інновації та інфраструктуру.

Література: 1. *Energy-smart food for people and climate. Issue brief. Rome [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.fao.org/docrep/014/i2454e/i2454e00.pdf>*; 2. *Climate Change 2007: Mitigation. Contribution of Working Group III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change, edited by B. Metz, O.R. Davidson, P.R. Bosch, R. Dave & L.A. Meyer. Cambridge University Press*; 3. *The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture: Managing systems at risk. Rome [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.fao.org/docrep/015/i1688e/i1688e00.pdf>*; 4. *Global food losses and food*

waste, extent, causes and prevention, by J. Gustavsson, C. Cederberg, U. Sonesson and R. van Otterdijk and A. Meybeck. Rome; 5. Alexandratos, N. & Bruinsma, J. 2012 (forthcoming). World agriculture towards 2030/50: the 2012 revision. ESA Working Paper. Rome, FAO.

УДК 339.72(477:495)

Яковенко А.В.

ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ УКРАЇНСЬКО-ГРЕЦЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

Зростання ролі і значення міжнародних валютно-кредитних відносин у розвитку світової економіки та диверсифікації світогосподарських зв'язків наприкінці ХХ ст. зумовлене кількома головними факторами. По-перше, поглибленням процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва і капіталу, усіх сфер господарського життя на рубежі II і III тисячоліть. По-друге, глобалізацією економічного розвитку сучасного суспільства, необхідністю спільного розв'язання усіма учасниками світового співтовариства гострих економічних, соціальних та екологічних проблем. По-третє, формуванням нової системи міжнародного поділу і кооперації праці внаслідок розпаду колишнього Радянського Союзу і створення нових незалежних держав та в результаті суттєвих змін, що відбуваються в Центральній і Південно-Східній Європі та в Китаї. По-четверте, домінуванням у системі світового господарства ринкових структур, інституцій та інструментів, розширенням ринкового поля світової економіки внаслідок виникнення нових підсистем. По-п'яте, карколомним зростанням фінансового сектора світової економіки та інших сегментів сфери послуг.

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. Україна бере безпосередню участь у діяльності провідних міжнародних валютно-кредитних та фінансових організацій (МВФ, МБРР, ЄБРР). Крім того, запровадження власної грошової одиниці – гривні – передбачає поступове включення грошово-фінансової системи України до світових валютно-фінансових ринків.

Надзвичайно складним і недостатньо відпрацьованим в Україні є комплекс проблем, пов'язаних з платіжними та розрахунковими балансами, з механізмом міжнародних розрахунків. Міжнародний кредит, 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 тощо [1, с. 11-12].

Для України Греція є одним з найважливіших торговельно-економічних партнерів у регіоні Південних Балкан та Східного Середземномор'я. А це значить, що одним із пріоритетів розвитку наших відносин, особливо в період глибокої економічної кризи, є розширення взаємовигідних торговельно-економічних зв'язків, створення сприятливих умов для залучення Грецьких інвестицій в українську економіку і розширення зовнішньоторговельних контактів між суб'єктами підприємницької діяльності наших країн [3, с.1].

Безумовно, що на розвитку українсько-грецьких відносинах таторгівлі позначається складне фінансове становище Греції. За I півріччя 2012 р. порівняно з відповідним періодом минулого року товарообіг товарами та послугами між Україною та Грецією скоротився на 19% (на 56 млн. дол. США) та склав 239 млн. дол. США. Обсяг експорту українських товарів та послуг до Греції зменшились на 29% (на 64 млн. дол. США) та склали 157 млн. дол. США, а обсяг грецького імпорту товарів та послуг в Україну збільшились на 11% (на 8 млн. дол. США) та склали 82 млн. дол. США. Сальдо у торгівлі товарами та послугами за цей період залишалось позитивне для України і склало 75 млн. дол. США [3, с. 1].

Грецька валютно-кредитна діяльність в Україні доволі суттєва, і ще існують значні невикористанні можливості для подальшого розвитку. Інвестовані капітали грецьких компаній, які діють в Україні, перевищують 350 млн. дол [2, с. 25]. В Україні існує 78 грецьких компаній. Серед них:

- Дочірнє підприємство будівельної компанії «Міханікі» – «Міханікі – Україна», яка, розширивши свою діяльність, розпочала у грудні 2005 р. комплексне будівництво в Києві вартістю в 50 млн. дол. США [2, с.25]. Як заявив президент даної компанії, компанія має намір інвестувати в Україну до 300 млн. євро в цю справу;

- Акціонерна компанія «Германос» упровадила інвестиційний проект – мережу магазинів по всіх Україні з продукцією для сфери телекомунікацій. Компанія передбачила загальну суму інвестицій понад 15 млн. євро [2, с.25] для відкриття до 2010 року на українському ринку щонайменше 300 її магазинів;

– Грецька компанія ЗЕ інвестувала 270 млн. дол. США [2, с. 25] в український ринок у галузі виробництва прохолодних напоїв. Ця інвестиція була зроблена через дочірнє підприємство компанії на Кіпрі.

– Крім зазначених галузей грецьких інвесторів в Україні приваблюють будівництво, торгівля, виробництво деревини та виробів з неї, харчова промисловість і переробка с/г продукції, виробництво мінералів, а також легка промисловість (текстильна, шкіряна, взуттєва) і металургія.

Економічний потенціал України дає змогу забезпечити більш істотну присутність України на грецькому ринку, зокрема – машинобудування, суднобудування, енергетичне, транспортне машинобудування, металургійна, хімічна, цементна, електротехнічна промисловості та ін.

Відносини України з Грецією багато в чому визначаються тим, що Греція посідає одне з провідних місць в регіонах Балкан та Східного Середземномор'я, тому партнерські взаємовідносини з нею сприяють можливому виходу на цей ринок, а через Середземномор'я – до країн Близького Сходу і Північної Африки.

В останні роки міжнародне економічне середовище змінюється стрімкими темпами, глобалізація виробництва і торгівлі створює нові реалії. Міжнародні економічні зв'язки не обмежуються лише обігом товарів, але поширюються і на послуги, на інтенсивну тенденцію до співпраці між компаніями, а також на інвестиції. У такому міжнародному середовищі Греція та Україна можуть і готові з вигодою для себе сформувати динамічне поле для двохстороннього співробітництва [2, с.25-26].

Література: 1. Доповідь начальника відділу міжнародних зв'язків Президії НАН України Мякушко Сергія Васильовича «Роль договірно-правової бази у становленні та розвитку українсько-грецьких зв'язків» // Вісник.- 2007.- №5. – с. 11-12; 2. Стил'янідіс Е. Грецько-український бізнес форум: «Внесок Греції в економічне співробітництво і розвиток країн Східної Європи та Чорноморського регіону. Економічно-торгівельні відносини Греції та України». – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2010. – с. 25-26; 3. Доповідь Посла України в Грецькій Республіці Володимира Шкурова «Україна – Греція: 20 років взаємного відкриття», 2012 року [Електронний ресурс] // Міністерство іноземних справ України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com>

Міжнародне право в системі міжнародних відносин

УДК 341.64

Беспалый С.О.

СУДЕБНАЯ СИСТЕМА ФРАНЦИИ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Судебная система Франции состоит из трех уровней судов: суд первой инстанции, апелляционный суд и кассационный суд. Существуют специализированные суды, которые вписаны в данную трехуровневую систему (например, обжалование решений специализированных судов производится в обычные апелляционные суды и в кассационный суд).

Гражданские суды первой инстанции разделены на несколько типов судов по типу рассматриваемых споров:

- коммерческие споры;
- споры по социальным вопросам;
- земельные споры.

Уголовные дела рассматриваются судами в следующем порядке. Есть две категории уголовного судопроизводства: производство, осуществляемое судами по расследованию (*les juridictions d'instruction*) и производство, осуществляемое судом первой инстанции по непосредственному рассмотрению дел (*les juridictions de jugement*). Различие между ними не всегда четкое, что вызывает много вопросов к уголовному судопроизводству во Франции.

Суд по расследованию – это суд, который имеет полномочия по расследованию преступных деяний или проводить различные следственные действия: допрос свидетелей, сторон по делу, проведение обысков, арест подозреваемого и т.п.

Суд первой инстанции имеет те же полномочия, но основная его функция заключается в решении о виновности или невиновности лица, в вынесении приговора.

Только уголовные суды полномочны рассматривать уголовные дела, но в рамках уголовных дел они могут рассматривать гражданско-правовые последствия преступлений.

На первом уровне судебной системы Франции находятся следующие суды (трибунал / Tribunal):

1. Суд большой инстанции (Tribunal de grande instance);

2. Суд малой инстанции (суд первой инстанции / Tribunal d'instance / Tribunal de première instance).

Указанные суды имеют в своем составе гражданские и уголовные подразделения (последние именуются полицейским трибуналом).

В уголовном судопроизводстве:

- полицейский суд/трибунал (tribunal de police);
- уголовный (исправительный) суд (tribunal correctionnel);
- суд присяжных (Cour d'assises).

Наряду с судами общей юрисдикции во Франции существует довольно большое число судов, которые можно назвать специализированными. Они действуют в сфере как гражданского, так и уголовного права. В литературе можно встретить их иное название - трибуналы. В большинстве гражданских судов действуют не судьи-профессионалы, а судьи, избранные или назначенные из сфер, в которых возникают споры, т.е. более глубоко понимающие сущность вопроса.

Специализированные юрисдикции прочно связаны с судами общей юрисдикции единой для всех системой обжалования. Как правило, в апелляционный суд.

К специальной юрисдикции относятся уже упоминавшиеся суды: советы прюдомов (трудовые споры), различные суды в уголовной области (например, по делам несовершеннолетних), морские торговые, военные, административные). К этой же категории относятся торговые суды.

Они состоят из судей – специалистов в области торговли, избираемых коммерсантами из числа лиц, занимающихся коммерческой деятельностью не менее пяти лет. Обычно торговые суды создаются в городах по мере необходимости и называются именем этого города. По иным данным они состоят из трех судей – консулов и избираются на два–три года. Компетенция торговых судов охватывает три вида споров: возникающих из обязательств, из сделок между предпринимателями, купцами и банкирами; между членами товариществ; из торговых сделок между любыми лицами; дела, связанные с ликвидацией предприятий и др. Торговая сделка понимается в законе очень широко. Торговые суды выступают в качестве первой и второй инстанции, если сумма иска не превышает 13 тысяч франков.

Гражданские дела и уголовно наказуемые преступления рассматриваются, в зависимости от их важности, судами большой инстанции, малой инстанции (определенная часть дел), исправительными судами (правонарушения) и полицейскими судами (нарушения административных правил). Все суды состоят из профессиональных судей. Споры по торговым сделкам рассматриваются торговыми судами, члены которых избираются коллегией по выборам судей торговых судов, состоящей из коммерсантов. Трудовые споры разбираются примирительными конфликтными советами (советами прюдомов), дей-

ствующими в качестве выборных органов и состоящими на паритетных началах из представителей трудящихся и работодателей. Уголовные дела рассматриваются в суде присяжных. Эти суды состоят из председателя, двух ассессоров – профессиональных судей – и девяти присяжных заседателей – обычных граждан, выбранных по жребию из избирательных списков.

Вторым уровнем судебной системы Франции является апелляционный суд. В настоящее время во Франции существуют 35 апелляционных судов, в том числе 5 апелляционных судов вне территории самой Франции (например, на Таити, в городе Папеэте, во Французской Полинезии), и 2 высших апелляционных суда. Каждый суд обладает юрисдикцией в отношении нескольких департаментов (обычно от 2 до 4)

Высшая судебная инстанция Франции – Кассационный суд (La Cour de cassation). Он рассматривает жалобы на постановления апелляционных судов (во Франции 27 апелляционных судов), которые фактически и по праву пересматривают приговоры и решения, вынесенные судами первой инстанции. Последние делятся, в свою очередь, на суды по гражданским и уголовным делам.

Его современная структура выглядит так: три палаты по гражданским делам, одна – по торговым и административным, одна – по социальным спорам и одна – по уголовным делам.

Кассационный суд – это Верховный суд страны и заморских территорий Франции. Он был создан в 1790 году и остается как бы «промежуточным звеном» между законом и практикой его применения, имея целью охрану закона от неоправданных толкований и иных «посягательств». Несмотря на свое название, этот суд не рассматривается как инстанция, главной целью которой является проверка решений нижестоящих судов. Его задача – обеспечить соблюдение закона этими судами. Поэтому можно сказать, что Кассационный суд рассматривает вопросы права. Основаниями для его деятельности являются нарушение закона, превышение власти, ошибка в компетенции, несоблюдение формы решения, противоречивость решения. Престиж и роль Кассационного суда значительны. В его состав входят первый председатель и шесть председателей палат.

Пленум Кассационного суда решает вопросы принципиального характера. Дела на Пленум передаются немотивированными определениями первого председателя суда или постановлением палаты, а также по требованию генерального прокурора.

Закон предусматривает два случая, при которых «вопрос принципиального характера» приобретает особое значение: во-первых, при различии мнений судей, рассматривавших сходные дела, и, во-вторых, когда после отмены в кассационном порядке приговора решение нижестоящего суда повторяет отмененное решение.

Кассационный суд пересматривает приговоры по уголовным делам, которые вступили в законную силу, по вновь открывшимся обстоятельствам, но только в интересах осужденного, что исключает возможность обжалования оправдательных приговоров кем-либо, кроме самого осужденного.

Однако и в наши дни Кассационный суд нельзя отнести к судебному органу третьей инстанции в полном смысле этого слова, так как этот суд не разбирает дело по существу. Остался неизменным принцип, согласно которому Кассационный суд не обладал компетенцией принимать собственные решения по спорным делам, а мог лишь отменять судебные решения по этим делам и передавать их для повторного рассмотрения в другие суды той же инстанции. Сам же Кассационный суд ограничивается ответами на вопросы, касающиеся законодательства и правильности его применения в том или ином споре, жалобы, представленные на его рассмотрение приобретают форму т.н. «чрезвычайного обращения за помощью» (*voie de recours dite «extraordinaire»*).

Эти отличительные черты французской кассации привели к тому, что возникла самобытная техника написания французских решений, характеризующаяся особым стилем, языком и структурой, мотивировки, основанные на юридических фактах, истории права, правовой политике, соображениях сравнительно-правового характера. В решениях Кассационного суда полностью отсутствуют ссылки на его же собственные предыдущие решения или решения других судов или даже на доктрину. Решение суда содержит одну-единственную точку – в конце самого решения. Эта мотивировочная техника неоднократно подвергалась критике как со стороны иностранных юристов, так и со стороны соотечественников. Французские авторы сетовали на то, что во Франции невозможен диалог между Кассационным судом и юридической общественностью, поскольку в его решениях сообщаются лишь выводы, а действительная их мотивировка, то есть «доводы» суда, не приводятся.

Хотя Кассационный суд обладает исключительной компетенцией и, по мнению французских юристов, не может рассматриваться как третья инстанция, число дел, попадающих в его сферу, поразительно велико, причем довольно быстро возрастает.

Сегодня, во Франции наблюдается движение протеста работников судов. Бастующие говорят об острой нехватке персонала. Острая нехватка персонала часто является причиной неисполнения судебных решений. Согласно профсоюзным источникам, работники 170 из 193 французских судов ограничиваются ведением «срочных» процедур – тех, по которым подозреваемые или обвиняемые были задержаны. Все прочие процедуры, по которым суд не посчитал необходимым определить мерой пресечения взятие под стражу, приостановлены.

Судебная власть во Франции более зависима от правительства, и менее авторитетна, чем в англосаксонских странах. Многие специалисты государственного права полагают, что суд в системе Пятой республики не может претендовать на положение самостоятельной власти. Однако подобные оценки не означают отрицания успехов и заслуг французского правосудия.

Литература: 1. Пронкин С.В., Петрунина Е. Государственное управление зарубежных стран. – М., 2001; 2. Нешатаева Т.Н. Международный гражданский процесс. – М., 2001; 3. Кейлин А.Д. Судостроительство и гражданский процесс капиталистических стран.- М., 1990; 4. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности.- М.,1996; 5. Судебная система Франции. ТАСИС, 2001; 6. Судебные системы европейских стран. Справочник/пер. с франц. Д.И. Васильева и с англ. О.Ю. Кобякова (по соглашению с Советом Европы). – М.: Международные отношения, 2002; 7. Рустамов Х.У., Безнасюк А.С. Судебная власть. – М.: Закон и право, 2002.

УДК: 343.13

Здоровко С.Ф.
МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ПІД ЧАС
КРИМІНАЛЬНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ЗА НОВИМ
КРИМІНАЛЬНИМ ПРОЦЕСУАЛЬНИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Міжнародна правова інтеграція, в яку у все більшій мірі залучається Україна, передбачає здійснення діяльності по координації власної правової політики з правовою політикою інших держав. Рух нашої держави в цьому напрямку очевидний. Підтвердженням цьому є широкомасштабна судово-правова реформа, що проходить в Україні та супроводжується використанням міжнародного досвіду, правовим запозиченням, признанням міжнародного права часткою української правової системи й приведення її до відповідності з міжнародними правовими стандартами. Можна з впевненістю стверджувати, що сформульована раніше тенденція зближення національних правових систем становиться характерною й для України [1].

Прикладом наведеного є вступ в дію з 19 листопада 2013 року Кримінального процесуального кодексу України, в якому вперше в історії сучасної України здійснено спробу на перше місце поставити особу, а не суспільство, що було притаманно кримінально-процесуальному кодексу України 1960 року. Підтвердженням цього є поява нового інституту слідчого судді, на якого серед інших обов'язків покладено контроль за діяльністю правоохоронних органів на стадії досудового розслідування при проведенні слідчих дій. Ці дії в різній мірі зачіпають конституційні права кожного громадяни-

на. Крім того, значимість цього кодексу для України підтверджується одним простим прикладом, що після його прийняття було внесено зміни та поправки до 85 законів України, які на цей час є чинними на території країни.

Питання міжнародного співробітництва під час кримінального впровадження регламентуються Розділом IX цього кодексу, який має наступну складову: Глава 42 – Загальні засади міжнародного співробітництва, Глава 43 – Міжнародна правова допомога при проведенні процесуальних дій, Глава 44 – Видача осіб, які вчинили кримінальні правопорушення (екстрадиція), Глава 45 – Кримінальні впровадження у порядку прийняття та Глава 46 – Визнання та виконання вироку судів іноземних держав та передача засуджених осіб [2].

Глава 42 «Загальні засади міжнародного співробітництва» складається із 10 статей, що регламентують питання вживання термінів при міжнародному співробітництві, обсяги цього співробітництва. Також дається чіткий перелік законодавчих актів, що регламентують це міжнародне співробітництво під час кримінального впровадження. При цьому законодавчою основою співробітництва є Конституція України, Закон України № 1906-ІУ «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 року, Закон України № 3453-ІУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо видачі особи (екстрадиції)» від 2 червня 2011 р., Закон України № 3460- ІУ «Про безоплатну правову допомогу» від 2 червня 2011 р., Закон України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 року

Статтею 9 Конституції України визначено, що чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України. Крім того цією главою визначено центральні органи України які мають право зносин з іноземними компетентними органами про міжнародну правову допомогу під час досудового розслідування та досудового впровадження, це Генеральна прокуратура України та Міністерство юстиції України [3].

Глава 43 «Міжнародна правова допомога при проведенні процесуальних дій» регламентує процедурний порядок виконання цих запитів. При цьому особливе значення має ст.557 «Відмова у виконанні запиту про міжнародну правову допомогу» в якій дається перелік підстав які можуть стати відмовою виконання на території України таких запитів іноземних компетентних органів.

Глава 44 «Видача осіб, які вчинили кримінальне правопорушення (екстрадиція)» регламентує питання тлумачення та процедурних порядків направлення запитів та видачі або відмови в видачі (екстрадиції) особи за скоєнні злочини в тому числі й правоохоронними органами України. Ст. 589 цього кодексу викладено вичерпний перелік підстав, якими може бути від-

мовлено компетентними органами України у видачі особи яка перебуває на території України іноземній державі.

Глава 45 «Кримінальне впровадження у порядку перейняття» регламентує питання процедурного порядку перейняття кримінального впровадження від іноземних держав а також порядок і умови передачі таких впроваджень компетентними органами України компетентним органам іншої держави.

Глава 46 «Визнання та виконання вироків судів іноземних держав та передача засуджених осіб» регламентує порядок виконання або відмови в виконанні на території України вироку іноземної держави. При цьому дається вичерпний перелік підстав для такої відмови. Зазначається, що компетентним органом України який уповноважений вирішувати ці питання по суті є Міністерство юстиції України.

В цілому, порівнюючи Кримінальний процесуальний кодекс України 2012 року з Кримінально-процесуальним кодексом України 1960 року (зі змінами та доповненнями) з питань міжнародного співробітництва слід зазначити наступне:

1) в обох кодексах питання міжнародного співробітництва під час кримінальних впроваджень (розслідувань) викладено в окремому розділі;

2) в кодексі 2012 року ці питання розподілені на 5 розділів та 75 статей (541–614) проти 3 розділів та 36 статей (450–485) в кодексі 1960 року.

В зв'язку з нетривалим терміном дії нового Кримінального процесуального кодексу України 2012 року, вважаю передчасним на цей час давати категоричні твердження питань щодо позитивності його застосування для компетентних органів України в порівнянні з Кримінально-процесуальним кодексом 1960 року. Однак, зміст статей нового кодексу безапеляційно свідчить про те, що Україна впевнено проводить реформування своєї правоохоронної та судової системи в напрямку інтеграції до міжнародних стандартів.

Порівнюючи питання міжнародного співробітництва викладеного в Кримінальному процесуальному кодексу України 2012 року з Кримінально-процесуальним кодексом Російської Федерації 2001 року, стосовно останнього, слід відзначити наступне. Питанню міжнародного співробітництва присвячена частина п'ята, яка складається з трьох розділів та має назву «Міжнародне співробітництво в сфері кримінального судочинства». Розділ 53 «Основні положення про порядок взаємодії судів, прокурорів, слідчих та органів дізнання з відповідними компетентними органами та посадовими особами іноземних держав та міжнародними організаціями», містить 7 статей та стосується серед іншого питань направлення запитів про правову допомогу, виклик свідків та інших учасників кримінального процесу, які знаходяться за межами території Російської Федерації, виконання в Російській Федерації запиту про правову допомогу, направлення матеріалів

кримінальної справи для здійснення кримінального переслідування. Розділ 54 «Видача особи для кримінального переслідування або виконання вироку» містить 9 статей та регламентує такі питання: запити про видачу особи, яка знаходиться на території іноземної держави; виконання запиту про видачу особи, яка знаходиться на території Російської Федерації; відмова в видачі особи. Розділ 55 « Передача особи, засудженої до позбавлення волі для відбування покарання в державі громадянином якого вона є » містить 5 статей та регламентує процедурний порядок при згоді обох сторін з зазначених питань [4]. Таким чином, в цілому, в Кримінально-процесуальному кодексі Російської Федерації питання міжнародного співробітництва регламентуються 21 статтею, в той час, як в Кримінальному процесуальному кодексу України 2012 року ці питання регламентують 75 статей і їх аналіз свідчить про те, що питання міжнародного співробітництва більш аргументовано викладені в Кримінальному процесуальному кодексу України.

Література: 1. Бахин с. В. *Сотрудничество государств по сближению национальных правовых систем (унификация и гармонизация права): Автореф. дис. д-ра юрид.наук СПб., 2003. с. 16;* 2. *Кримінально-процесуальний кодекс України зі змінами та доповненнями станом на 2 квітня 2012 рок. – Харків: «Одисей», 2012;* 3. *Конституція України зі змінами та доповненнями.- Харків: «Парус – Друк», 2012;* 4. *Научно-практический комментарий к уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации. 6-е издание.-Москва: Юрайт, 2010.*

УДК 349.2(477):331.91

Луппа В.А.

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ У РЕГУЛЮВАННІ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Становлення України як незалежної демократичної держави, проголошення принципів верховенства права як основи подальшого розвитку, зумовило необхідність захисту прав всіх верств населення. Окремої уваги потребує регулювання трудових відносин на державному та міжнародному рівнях. Основним органом, який регулює трудові відносини на міжнародному рівні визнається Міжнародна організація праці (далі – МОП).

Зазначена організація була заснована у 1919 році як спеціалізована установа ООН. Передумовами її створення можна визнати усвідомлення міжнародним співтовариством необхідності покращення умов праці, соціальної захищеності працівників та створення спеціалізованого органу для регулювання цих відносин на міждержавному рівні.

Міжнародна організація праці має трибічну структуру, унікальну в системі ООН. Держави-члени, майже у всіх її робочих органах, представлені трьома сторонами: урядом, об'єднаннями працеводців і об'єднаннями працівників [1], що дає змогу спільно формувати політику і програми заохочення гідної праці для всіх.

Основним документом, що регулює діяльність МОП є Статут, який проголошує принципи соціальної справедливості [2]. Окрім поширення принципів соціальної справедливості, першочерговим завданням МОП визнається зміцнення визнаних світовою спільнотою трудових прав і прав людини. Міжнародна організація праці формулює міжнародні стандарти праці у вигляді конвенцій і рекомендацій, встановлюючи мінімальні стандарти основних трудових прав: свободу створення і діяльність трудових асоціацій, колективні переговори, заборону примусової праці, рівність можливостей і відношення до працюючого і інші стандарти, які регулюють умови і інші аспекти праці [3]. Ратифікація конвенцій МОП державами-членами покладає на них обов'язок впроваджувати у національне законодавство норми розроблені МОП.

Україна прийняла членство МОП у 1954 р. На сьогодні більше 50 конвенцій МОП були ратифіковані Верховною Радою України та увійшли до складу національного законодавства. Серед ратифікованих конвенцій можна виділити наступні: «Про безпеку й гігієну праці та виробниче середовище»; «Про боротьбу з небезпекою, спричинюваною канцерогенними речовинами й агентами у виробничих умовах, та заходи профілактики»; «Про тривалість робочого часу та періоди відпочинку на дорожньому транспорті»; «Про рівне ставлення і рівні можливості для трудящих чоловіків і жінок: трудящі із сімейними обов'язками»; «Про скорочення робочого часу до сорока годин на тиждень»; «Про мінімальний вік для прийому на роботу» та ін.

Незважаючи на застосування норм конвенцій і рекомендацій МОП, в Україні не достатньо розроблена система контролю і регулювання соціально-трудових відносин. Так, через відсутність загальної моделі розподілу праці в державі, проблемним визнається забезпечення права на працю в контексті організації праці: більшість громадян зайняті перепродажем продукції або послуг і дуже мала частина – виробництвом. Таким чином, оскільки вартість продукції або послуг, що імпортується в країну перевершує вартість експорту – зростає дефіцит внутрішніх фінансів, що повільно приводить до зменшення потенціалу виробництва і до скорочення робочих місць [4].

На сьогодні перед Україною постають важливі питання щодо удосконалення контролюючого і регулюючого механізмів сфери соціально-трудових відносин; контроль за виконанням норм законів, які захищають права громадян; організація загальної моделі розподілу праці в державі; запобігання

примусовій праці; забезпечення заробітної плати [4]. На нашу думку вирішення цих питань не можливе без активної участі МОП, адже саме вплив міжнародних організацій має корегувати модель захисту трудових прав в Україні.

Конструктивна співпраця між МОП та урядом України дає можливість отримати великий міжнародний досвід у сфері реформування соціально-трудових стосунків. Для України визнається важливою подальша співпраця і отримання міжнародної технічної та експертної допомоги, адже вона потрібна для розвитку ефективної системи соціального діалогу, зокрема шляхом його інституалізації та правового забезпечення, реформування трудового законодавства і приведення його у відповідність до міжнародних трудових норм, а також для розвитку системи державної інспекції праці [5].

Регулювання трудових відносин в Україні невід'ємно пов'язані з діяльністю МОП, провідні ідеї якої частково відображені у чинному законодавстві. Зокрема, Міжнародна організація праці внесла безпосередній вклад до таких досягнень індустріального суспільства, як восьмигодинний робочий день, охорона материнства, законодавство по дитячій праці, а також ряд положень про безпеку праці і мирні трудові стосунки [6]. Проведений аналіз дає можливість наголосити на важливому значенні МОП та необхідності подальшої співпраці України з міжнародними організаціями охорони праці.

Література: 1. *Механизмы международной организации труда (МОТ)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hse.ru/data/2012/11/21/1248358037/text.pdf>; 2. *Constitution of the International Labour Organisation* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/leg/download/constitution.pdf>; 3. *Международная организация труда / Международное сотрудничество* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confex.org/ru/internationalcooperation/ilo.html>; 4. Дарченко Н.Д. Роль МОТ в регулировании рынка труда Украины [Електронний ресурс] / Н.Д. Дарченко, Г.В. Филонов. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/61783.doc.htm; 5. *Международная организация труда и Украина* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zerkalov.org/node/330>; 6. *Международная организация труда* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/about/about_ilo_ru.pdf



Новикова Л.В
ПРОБЛЕМЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ СТАТУТА
МЕЖДУНАРОДНОГО УГОЛОВНОГО СУДА
В НАЦИОНАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО УКРАИНЫ

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Международные отношения основываются не только на активности государств и правительств. Политические, социальные и экономические права каждого человека сегодня должны отвечать стандартам гуманитарного права. В идее создания Международного уголовного суда (далее МУС) воплощены многовековые стремления человечества к справедливому миропо-рядку, невозможному без наказуемости тяжких преступлений, посягающих на основы человеческой цивилизации [1, с.14].

В ноябре 2012 году мировое сообщество отметило десятилетие работы этого международного судебного органа. Министр иностранных дел Великобритании Уильям Хейг при проведении мероприятий, посвященных этому событию, отметил, что правосудие и международное право занимают центральное место в вопросах внешней политики. Невозможно переоценить важность верховенства права для сохранения прав человека и защиты интересов всех государств Главной задачей, по мнению Уильяма Хейга, является усовершенствование работы Трибуналов, расширение действия Римского статута, увеличение возможностей Международного уголовного суда.

С 2002 года произошли значительные изменения в штате Международного уголовного суда. Сегодня сотрудниками Суда являются более 700 человек, включая прокуроров, следователей, аналитиков, судей. Римского Статута является 121 страна, где проживает более 2,3 млрд. человек. 435 юристов из 59 стран (в списке совета МУС) активно участвуют в следственных действиях и расследованиях по всему миру от Уганды до Афганистана, от Демократической Республики Конго до Колумбии. Тысячи пострадавших приняли участие в слушаниях в Суде, а Фонд помощи пострадавшим при МУС внедряет 28 проектов, чтобы оказать необходимую поддержку жертвам в проблемных странах. 2012 стал для Суда особенно важным. В марте военный военачальник из Демократической Республики Конго Томас Любанга был осужден за набор в армию солдат детского возраста. Его признали виновным в массовой вербовке детей в армию, что привело к дегуманизации и лишения детства. Суд также создал прецедент тем, что принял решение выплатить репарации жертвам этого преступления и таким образом впервые обеспечил, чтобы голоса детей-солдат были действительно услышаны. Это дело демонстрирует, что те, кто осуществляют международные преступления, могут быть и будут привлечены к ответственности [2].

Украина поддерживает деятельность Международного уголовного суда уже более 10 лет. Римский статут был подписан Украиной 20 января 2000 года, но при этом она стала одной из стран не ратифицировавшей его. В соответствии со Статутом, МУС не заменяет национальные суды, а действует только в случаях, когда государства самостоятельно неспособны реализовать собственную юрисдикцию. МУС представляет собой единственный постоянно действующий судебный орган, осуществляющий юрисдикцию по отношению к должностным лицам виновным в совершении следующих преступлений: геноцид, преступления против человечности и военные преступления [3]. Как известно, 13 февраля 2001 года Президент Украины Л. Д. Кучма направил в Конституционный Суд Украины запрос о соответствии Конституции Украины отдельным положениям Римского Статута. 11 июля 2001 года Конституционный Суд Украины пришел к заключению, что Римский Статут противоречит положениям Конституции Украины и его ратификация возможна только после внесения соответствующих изменений в Конституцию Украины [4]. Эти изменения касаются в первую очередь, вопросов организации судебной власти в Украине [5]. Так как Украина проводит курс на европейскую интеграцию, то Совет Европы и Комиссия ЕС считают ратификацию Римского Статута необходимым элементом переговоров с государствами, желающими вступить в ЕС или подписывающим соглашение об ассоциированном членстве. Поэтому вопрос об имплементации Римского Статута Международного Уголовного Суда связан с решением различных правовых и политических проблем. Сегодня Украина не может стоять в стороне от предпринимаемых международным сообществом усилий по борьбе с безнаказанностью за совершенные международные преступления. Поэтому имплементация положений Римского Статута Международного уголовного суда законодательство Украины является очень актуальным и требует как внесение изменений в Конституцию Украины, так и принятие отдельных нормативно-правовых актов, регулирующих сотрудничество с МУС.

Литература: 1. *Международный уголовный суд: проблемы, дискуссии, поиск решений* / Под ред. Г.И. Богуша, Е.Н. Трикоз. – М. Европейская Комиссия, 2008. – 792 с.; 2. *Офіційний сайт посольства Великої Британії в Україні* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukinukraine.fco.gov.uk/uk/about-us/our-embassy/>; 3. *Устав Международного уголовного суда от 17 июня 1998 г.* / *Международное право в документах: Учеб. Пособие* [сост. Блатова Н.Т., Мелков Г.М.] – М.: 2004. – 880 с.; 4. *Висновок Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України про надання висновку щодо відповідності Конституції України Римського Статуту Міжнародного кримінального суду (справа про Римський Статут).* – [За станом на 11 лип. 2001 р.]. – *Офіційний вісник України.* – 2001. – №28. – с. 104; 5. *Грищенко К.І. Міжнародний кримінальний суд – універсальний механізм міжнародного карного правосуддя* / К.І. Грищенко // *Український журнал міжнародного права. Спеціальний випуск: Міжнародний кримінальний суд.* – 2003. – №4. – С 14.

Передерій О.С., Григоренко Є.І.
МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ УКРАЇНИ В СФЕРІ
ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ У СЕКТОРІ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

18 жовтня 2006 р. Україна офіційно ратифікувала Конвенцію Організації Об'єднаних Націй проти корупції, яка була прийнята 31 жовтня 2003 р. Ратифікувавши Конвенцію, Україна, як і інші держави-учасниці документу, зобов'язалась перед міжнародним товариством впроваджувати у своїй внутрішній політиці низку специфічних заходів, що розраховані на недопущення розповсюдження корупції у різних сферах діяльності держави і суспільства. Одним із пріоритетних секторів було визначено державну (публічну) службу.

У відповідності до ст. 7 Конвенції, наша держава ще у 2010 р. зобов'язалась створити, підтримувати й зміцнювати систему прийняття громадян на державну службу, проходження державної служби, просування громадян по службі та виходу у відставку державних службовців у відповідності до низки міжнародно-правових стандартів. Зокрема це:

- ефективність і прозорість, бездоганність у роботі;
- впровадження належних процедур підбору і підготовки кадрів для заняття державних посад, які вважаються особливо вразливими з точки зору корупції, і ротації, у належних випадках, таких кадрів на таких посадах;
- виплата належної винагороди й встановлення справедливих окладів з урахуванням економічного розвитку держави;
- сприяння у здійсненні освітніх і навчальних програм з метою забезпечення задоволення вимог щодо правильного добросовісного й належного виконання державних функцій, а також забезпечення їм спеціалізованої й належної підготовки щоб поглибити усвідомлення ними ризиків, які пов'язані з корупцією та стосуються виконання ними своїх функцій;
- прийняття належних нормативно-правових актів й вжиття відповідних адміністративних заходів щодо встановлення критеріїв відбору на посади кандидатів на державну службу;
- забезпечення прозорості фінансування кандидатур на виборні державні посади та, у належних випадках, у фінансуванні політичних партій шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів;
- не допускати виникнення конфлікту інтересів потенційних суб'єктів корупційних діянь.

Від ступеня втілення вказаних стандартів в національне законодавство, а також рівня повноцінності їх застосування безпосередньо залежить ефективність антикорупційної політики Української держави.

Література: 1. Закон України «Про ратифікацію Конвенції Організації Об'єднаних Націй проти корупції» від 18.10.2006. № 251-V// Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №50.– Ст. 496

УДК: 341.24:330.322(477)

Ревякин Г.В.

ПРАВОПРИЕМСТВО УКРАИНЫ В ОТНОШЕНИИ ДВУСТОРОННИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ СТРАНЫ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Научный руководитель: доц. Дмитриев В.Н.*

Для любой страны крайне важно обеспечить устойчивое экономическое развитие и высокий уровень роста ВВП. В условиях глобализации и региональной интеграции из факторов, существенно влияющих на экономическое положение государства, выделяются международные инвестиции. Увеличение инвестиционного потока в национальную экономику сопровождается повышением уровня занятости населения и увеличения объема производства. Инвестиции стимулируют позитивные структурные изменения в соотношении различных отраслей экономики, а также обеспечивают возникновение и развитие новых сфер и отраслей хозяйства.

При столь важной роли международных инвестиций в экономическом развитии страны, инвестиционное сотрудничество между странами регулируется как на национальном, так и на международном уровнях. Такое регулирование осуществляется с помощью совокупности специальных правовых, экономических, политических методов и некоторых инструментов стимулирования или ограничения.

Базовым фактором, определяющим инвестиционный климат, является нормативно-правовая база страны, где ключевую роль занимают двусторонние инвестиционные соглашения.

Двусторонние инвестиционные соглашения (ДИС) – это специальные соглашения между двумя странами направленные на урегулирование инвестиционных отношений между ними. Как правило, такие соглашения включают вопросы правового режима инвестирования, гарантий и компенсаций в случае ряда политических рисков, порядка перевода прибыли, а также положения о разрешении споров и др.

На сегодняшний день, между Украиной и другими странами мира подписано более 70 двусторонних соглашений о содействии и защите инвестиций. Такие Соглашения являются гарантом предоставления справедливого режима осуществления инвестиций и защите их на территории другого государства.

Из более чем 70 ДИС, которые являются частью национального законодательства Украины, 14 правопреемлены Украиной от СССР. Эти договоры были заключены в условиях дестабилизационной политической обстановки на фоне ухудшения экономического положения государства, сепаратического настроения в обществе и всплеск конфликтов на национальной почве. Поэтому, главной целью заключения ДИС СССР стало сохранение как существующих, так и потенциальных инвесторов.

ДИС правопреемницей, которых стала Украина, были заключены со следующими странами: Австрией (08.02.1990), Бельгией и Люксембургом (09.02.1989), Великобританией (06.04.1989), Испанией (26.10.1990), Италией (30.11.1989), Канадой (20.11.1989), Китаем (21.07.1990), Южной Кореей (14.12.1990), Нидерландами (05.10.1989), Германией (13.06.1989), Турцией (14.12.1990), Финляндией (08.02.1989), Францией (04.07.1989) и Швейцарией (01.12.1990). Все из вышеперечисленных соглашений были ратифицированы постановлениями ВС СССР. Правопреемство в отношении этих соглашений происходило на основании следующих документов:

- Венская конвенция о правопреемстве государств в отношении договоров 23 августа 1978 г.

- Закон Украины «О правопреемственности», принятый Верховным Советом Украины 12 сентября 1991 г.

- Закон Украины «О действии международных договоров на территории Украины» 10 декабря 1991 г.

- Закон Украины «О международных договорах Украины» 22 декабря 1993 г.

Структурно двухсторонние договоры в сфере инвестирования, заключенные до 24 августа 1991г. состоят из:

Преамбула. Вводится наименование сторон и цель создания договора. Зачастую, такой целью выступает развитие сотрудничества между договаривающимися сторонами и создание благоприятного инвестиционного климата между ними.

Первая статья. Детерминизация основных понятий, используемых в договоре. Дается определение понятиям «инвестор», «капиталовложения», «доходы», «территория». Также имеет место определение географии действия данного договора, т.е. территориальные ограничения действия его юрисдикции.

Вторая и третья статьи. Здесь предоставляется описание режимов капиталовложений, которые предоставляются договаривающимися сторонами. В общем виде страны предоставляют друг другу «справедливый и равноправный» режим, являющийся не менее благоприятным, чем тот, который предоставляется капиталовложениям и доходам инвесторов любого третьего

государства. По режимам инвестирования, предоставляемых инвесторам ДИС можно разделить на 2 группы:

- ДИС, которые предоставляют режим наибольшего благоприятствования (Австрия, Бельгия и Люксембург, ФРГ, Китай, Нидерланды, Финляндия, Швейцария);

- ДИС, которые предоставляют национальный режим (Испания, Франция, Южная Корея, Великобритания, Италия, Канада).

К изъятиям из вышеперечисленных режимов инвестирования относятся:

- Международные договора о таможенном или экономическом союзе;

- Международные соглашения по налоговым вопросам;

- Соглашения по облегчению приграничной торговли;

- Оговорки о публичном порядке.

Четвертая статья. Компенсация убытков и экспроприация. Имущество иностранного инвесторам может быть подвергнуто национализации или другим мерам аналогичным по своим последствиям только в случаях, когда этого требуют общественные или государственные интересы. Такой стороне, чьё имущество было национализировано (экспроприировано) должна выдаваться компенсация в условиях режима наибольшего благоприятствования, за исключением соглашений между СССР с Францией и Южной Кореей, где предусмотрен национальный режим. Компенсация должна высылаться без задержек и соответствовать реальной стоимости изъятых капиталовложения.

Пятая статья. Перевод платежей (доходов). Закрепляются беспрепятственные переводы доходов, зарплат, компенсаций, сумм, выплачиваемых в погашении займов и капиталовложений, после выполнения всех налоговых обязательств, между странами в свободно конвертируемой валюте, кроме случаев, когда задействованы общественные и государственные интересы. В последних должна производиться компенсация аналогична 4-ой статье.

Шестая статья. ДИС включают в себя процедуру и порядок суброгации. К лицу, осуществившему платёж в соответствии с гарантией, выданной в отношении капиталовложения, зачастую переходят все права стороны, получившей возмещение, кроме права обжалования инвестиционных споров в судебном порядке.

Седьмая статья. Рассмотрение споров между сторонами. Рассмотрение споров непосредственно зависит от субъектного состава сторон, входящих в спор. В том случае, когда в него вступает одна договаривающаяся сторона и инвестор другой договаривающейся стороны, то споры могут разглядываться в международных арбитражных судах (Стокгольмский арбитражный суд) или передаются на рассмотрение в третейский суд «ad hoc» в соответствии с арбитражным регламентом Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНИСТРАЛ). Споры же между договаривающимися сторонами в

отношении толкования и применения договора передаются в третейский суд (Исключение – Договор с Финляндией, где подобного рода споры разрешаются только по дипломатическим каналам).

Восьмая статья. Регламентируется порядок обмена информацией и решения практических вопросов, касающихся применения соглашения.

Девятая статья. Вступление в силу, срок и прекращение действия ДИС. Такие соглашения вступают в силу по истечению указанного в них времени после выполнения конституционных норм каждой из них в отношении принятия соглашения в своё законодательство (процедура ратификации).

ДИС имеют срок действия, который указанный в них, с возможностью его продления. Также указывается порядок расторжения договора.

Последующие статьи. В каждом договоре указывается определённая дата, начиная с которой те или иные капиталовложения начинают регулироваться данным договором.

Впоследствии унаследованные ДИС стали дублироваться аналогичными договорами, но уже теми, которые были заключены после 24 августа 1991 года. Эти договоры существуют параллельно и обладают одинаковой юридической силой. В случае их коллизии будет применяться договор, который предоставляет более широкие преимущества перед другим договором.

Подытоживая всё вышесказанное, можно сделать вывод, что ДИС являются универсальным инструментом регулирования инвестиционных отношений между странами, что подтверждается постоянным ростом количества заключаемых аналогичных договоров во всём мире. В свою очередь, правопреемство Украины в отношении ДИС имело стратегическое значение, поскольку именно на договорах, которые были заключены СССР, была построена вся правовая база, регулировавшая внешние отношения страны в ранние годы независимости. В результате правонаследования как двусторонних, так и многосторонних международных договоров Украина подтвердила свои права и обязанности по ним. Тем самым, Украина воспользовалась принципами «непрерывности договорных отношений» и «договорным принципом», закреплёнными в Венской конвенции о правопреемстве государств в отношении договоров 1978 г, что позволило стране уменьшить временной лаг возобновления международных связей и создать базу для развития инвестиционных отношений.

Литература: 1. Венская конвенция о правопреемстве государств в отношении договоров от 23 августа 1978 г.; 2. Закон Украины «Про правопреемство» от 12.09.1991 г.; 3. Лабин Д.К. *Международное право по защите и иностранных инвестиций*. – М.: Вольфс Кувел, 2008. – 336 с.; 4. Фархутдинов И.З. *Международное инвестиционное право – теория и практика* – Волтерс Клувер, 2005 // [www.vse-uchebniki.com/mejdunarodnoe-pravo-besplatno/institut-subrogatsii-mejdunarodnom.html]; 5. Професійна юридична система Meza-Hay,



УДК 347.237 (470+571)(477)

Тобота Ю.А.

**НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ МЕЖДУ
ФАКТИЧЕСКИМИ СУПРУГАМИ, ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И УКРАИНЫ**

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

1. Семейный кодекс Украины 2004 г. (далее – СК Украины) [1, Ст. 135] закрепляет институт фактических брачных отношений, как одно из оснований возникновения у лиц, состоящих в таком браке, имущественных и личных неимущественных прав и обязанностей. В отличие от СК Украины Семейный кодекс РФ 1995 г. (далее – СК РФ) [2, Ст. 16] признает браки, заключенные только в органах записи актов гражданского состояния. Следовательно, такие незарегистрированные браки по общему правилу не влекут за собой, согласно СК РФ, имущественных и/или неимущественных прав и обязанностей, которые могут возникнуть из зарегистрированного брака.

2. Правовое регулирование фактических брачных отношений по СК Украины отличается непоследовательностью. Так, согласно ст. 3 СК Украины семью составляют лица, совместно проживающие, имеющие общий быт, взаимные права и обязанности. Таким образом, лица, проживающие совместно без регистрации брака (фактические супруги), также составляют семью, являясь ее членами. При этом согласно ч. 4 ст. 3 СК Украины основаниями возникновения семьи является брак, кровное родство, усыновление, а также иные основания, не запрещенные законом и не противоречащие моральным устоям общества. Отсюда можно сделать вывод, что фактические супруги считаются семьей по «иным основаниям, не запрещенным законом». Однако такой вывод противоречит ч. 1 и ч. 2 ст. 21 СК Украины, согласно которой брак – это семейный союз мужчины и женщины, зарегистрированный в государственном органе регистрации актов гражданского состояния (РАГС), а проживание одной семьей мужчины и женщины без брака не является основанием для возникновения у них прав и обязанностей супругов. Еще больше ситуацию усугубляет положение ст. 74 СК Украины, согласно которой имущество, приобретенное фактическими супругами, принадлежит им на праве общей совместной собственности. Такое противоречивое регулирование фактических брачных отношений семейным

законодательством Украины создает известные трудности, в частности при разделе общего имущества фактических супругов, а также в алиментных и наследственных правоотношениях.

3. Несмотря на то, что СК РФ «не признает» фактических браков, однако анализ советского семейного законодательства позволяет утверждать, что они все же в определенных случаях могут служить юридическим фактом, который является основанием для возникновения между фактическими супругами имущественных правоотношений. Кодекс законов о браке, семье и опеке РСФСР 1927 г [3, Ст. 612] узаконил фактические брачные отношения. Однако Указом Президиума Верховного Совета СССР от 8 июля 1944 г [4] фактические брачные отношения были лишены юридической силы, а лицам, проживавшим в таких отношениях до его издания, предлагалось официально зарегистрировать брак. При этом согласно Указу от 8 июля 1944 г. правоотношения между фактическими супругами возникали не с момента заключения брака, а с указанного ими при регистрации брака момента начала брачных отношений, возникших до издания этого Указа. Это означает, что если они продолжали жить в фактическом браке после 8 июля 1944 г., то режим общей совместной собственности распространялся лишь на имущество, приобретенное ими до этой даты. Следовательно, Указ от 8 июля 1944 г. имеет обратную силу, а поскольку он продолжает действовать на территории РФ в части, не противоречащей современному законодательству, то в случае регистрации брака лицами, проживавшими в фактических брачных отношениях до 8 июля 1944 г., имущество, нажитое ими до этой даты, будет и сейчас автоматически признаваться их совместной собственностью. Это, в свою очередь, исключает положение СК РФ о том, что имущество, приобретенное супругами до зарегистрированного брака, является их личной собственностью (по терминологии СК РФ – имуществом каждого из супругов). Поэтому из общего правила, установленного ч. 2 ст. 1, п. 2 ст. 10 СК РФ, существуют исключения, и состояние лиц в фактических брачных отношениях до 8 июля 1944 г. является сегодня юридическим фактом, на основании которого могут возникать между супругами отношения совместной собственности.

4. СК РФ (ч. 1 ст. 33) определяет законный режим имущества супругов, как совместную собственность. А поскольку этот Кодекс регулирует правоотношения супругов, брак между которыми зарегистрирован в установленном порядке (ст. 2), то к имущественным отношениям фактических супругов его положения не применяются, а применению подлежат соответствующие положения Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) [5, Ст. 3301]. В свою очередь, ГК РФ (п.2 ст. 244) закрепляет правило, что общая собственность на имущество является долевой, за исключением случаев, когда законом предусмотрено образование совместной собственности на это имущество. СК РФ не

предусматривает образования совместной собственности на имущество фактических супругов, следовательно, к такому имуществу применяется режим долевой собственности. Такой позиции придерживается и судебная практика РФ. В отличие от СК РФ, СК Украины (ст. 74) определяет режим имущества, приобретенного фактическими супругами, как общую совместную собственность.

При этом для признания общности такого имущества по семейному законодательству Украины необходимо доказать лишь факт состояния в фактических брачных отношениях (совместное проживание, ведение общего хозяйства, общий бюджет и подобные обстоятельства). Согласно семейного законодательства РФ для возникновения у лиц, проживающих совместно без регистрации брака, права общей долевой собственности на имущество, приобретенное в фактических брачных отношениях, необходимо доказать не совместное проживание, а факт приобретения такого имущества за их общие средства или их совместным трудом.

Исходя из изложенного, более правильным представляется подход российского законодателя к регулированию имущественных отношений между лицами, состоящими в фактических брачных отношениях, на основе норм гражданского законодательства. Учитывая непоследовательное регулирование института фактических брачных отношений в семейном законодательстве Украины, этот институт подлежит дальнейшей законодательной «корректировке».

Литература: 1. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 р. №2947-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №21–22. – Ст. 135; 2. Семейный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №1. – Ст. 16; 3. Кодекс законов о браке, семье и опеке РСФСР от 19.11.1926 г. // СУ РСФСР. – 1926. – №82. – Ст. 612; 4. «Об увеличении государственной помощи беременным женщинам, многодетным и одиноким матерям, усилении охраны материнства и детства, об установлении почетного звания «Мать-героиня» и учреждении ордена «Материнская слава» и медали «Медаль материнства»: Указ Президиума ВС СССР от 08.07.1944 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. – 1944. – №37; 5. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – №32. – Ст. 3301.



Файер О.А.

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ
В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ**

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Серед видів страхування професійної відповідальності на українському ринку страхових послуг поступово з'являється попит на страхування професійної відповідальності медичних працівників (в більшості випадків лікарів). Актуальність цієї теми зумовлена перш за все необхідністю забезпечення фінансової допомоги пацієнтам, яким завдана шкода внаслідок професійних помилок медичних працівників.

Професійна відповідальність медичного працівника – це застосування до фізичної (приватнопрактикуючого лікаря) або юридичної (закладу охорони здоров'я) особи, яка здійснює медичну діяльність, відповідно до ліцензії на здійснення медичної практики, у випадку завдання нею шкоди пацієнтам при невиконанні або неналежному виконанні своїх професійних обов'язків, заходів державного примусу у вигляді санкцій (додаткових обтяжень), направлених на відновлення порушених прав та інтересів пацієнта. Професійна відповідальність медичного працівника має наставати за наявності таких умов: протиправність медичного працівника, шкода, завдана пацієнту, причинний зв'язок, та незалежно від вини медичного працівника. Протиправність полягає в діях (бездіяльності) медичного працівника, пов'язаних із порушенням вимог чинного законодавства України щодо здійснення медичної практики та умов договору про надання медичних послуг між закладом охорони здоров'я або приватнопрактикуючим лікарем та пацієнтом (за наявності договору). Шкода, завдана пацієнту, у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням медичним працівником своїх професійних обов'язків є другою умовою настання професійної відповідальності медичного працівника. Наприклад, пацієнт звернувшись до лікаря може отримати неправильно встановлений діагноз, та як наслідок невірне лікування, що неминуче призведе до погіршення стану здоров'я, оскільки невірні ліки можуть завдати шкоду здоров'ю, або самі ліки на стан здоров'я не вплинуть, але пацієнт втратить час на лікування хвороби, якої не існує, в той час коли дійсно існуюча хвороба буде продовжувати розвиватися. Тому, через деякий час цьому пацієнту необхідно буде звертатися до нового лікаря, придбавати нові ліки, проходити нові обстеження, що призведе до нових витрат для усунення наслідків професійної помилки лікаря. Причинний зв'язок між протиправною поведінкою медичного працівника та негативни-

ми наслідками, що виникли в результаті такої поведінки, тобто завданою шкодою пацієнту.

Страхування професійної відповідальності медичних працівників також має за мету захистити інтереси пацієнтів. Розвитку цього виду страхування перешкоджають такі фактори, як недосконалість і невизначеність структури системи охорони здоров'я в Україні. Не варто очікувати значної популярності страхування професійної відповідальності медичних працівників серед медичних установ, що перебувають на бюджетному фінансуванні. Укласти договори страхування професійної відповідальності лікарів можуть дозволити собі лише приватні медичні установи або госпрозрахункові підрозділи державних закладів охорони здоров'я [1, с. 86].

Сьогодні у світі виділяють дві основні системи страхування професійної відповідальності медичних працівників: система страхування деліктної відповідальності та система страхування від шкоди, яка настала без вини страхувальника. Перша система страхування діє в США та ще в кількох країнах світу, а друга притаманна Швеції, Фінляндії, Новій Зеландії, Канаді, Австралії та іншим країнам. Система деліктної відповідальності дає змогу пацієнтам отримати компенсацію лише в тому випадку, коли доведено, що причиною заподіяння шкоди життю та здоров'ю є недбалість лікаря. Цю систему постійно критикують за неефективність, несправедливість та дорожнечу. Друга система, її ще називають «шведською моделлю страхування», полягає в тому, що під час процесу також збираються докази недбалості лікарів, але компенсація заснована на доказі причинного зв'язку між лікуванням і шкодою. Хоча система страхування дещо відрізняється в кожній країні, основна її ідея полягає в тому, щоб усунути провину із системи компенсації, досягти більшої справедливості, зробити процес відшкодування максимально простим. Шведська система страхування професійної відповідальності лікарів та працівників середнього медичного персоналу дозволяє отримати компенсацію незалежно від їх вини [2, с. 20-21; 3; 4].

Договором страхування професійної відповідальності медичних працівників повинні бути передбачені всі істотні умови, визначені в ст. 982 ЦК України та ст. 16 Закону України «Про страхування» [5; 6]. Страхові компанії, які здійснюють страхування професійної відповідальності медичних працівників, зацікавлені в зниженні дефектів та помилок в їх діяльності, які тягнуть за собою негативні наслідки для життя та/або здоров'я пацієнтів. Однак, прямо вплинути на поведінку лікарів, інших медичних працівників та пацієнтів вони не можуть. В цьому випадку вони використовують непрямі методи: контроль якості медичної допомоги; аналіз дефектів допомоги, який здійснюють експерти страхових компаній; підтримка заходів, спрямованих на підвищення кваліфікації лікарів; фінансування окремих наукових досліджень в цій сфері; реклама здорового способу життя, необ-

хідності дотримання рекомендацій лікаря та інше. Страхувальником в договорі страхування професійної відповідальності медичних працівників є заклад охорони здоров'я та/або приватнопрактикуючий лікар. Вигодонабувачем в договорі страхування професійної відповідальності медичних працівників є пацієнт – фізична особа, яка одержує від страхувальника медичну допомогу, проходить медичне обстеження та/або лікування з приводу захворювання або хвороби, патологічного стану або іншого порушення здоров'я і життєдіяльності, або отримує інші медичні послуги від страхувальника. Страховими ризиками при страхуванні професійної відповідальності медичних працівників є: помилки при визначенні діагнозу захворювання; помилки в рекомендаціях при проведенні лікування; неякісно чи взагалі неправильно проведений курс лікування; помилки при наданні рецептів на застосування медичних препаратів; передчасна виписка із стаціонару чи закриття листів непрацездатності фізичних осіб; помилки при інструментальних методах досліджень та лікуванні; помилки при проведенні хірургічних операцій та інші.

Страхування професійної відповідальності медичних працівників є одним із найбільш масових видів страхування в більшості країн світу, а за формою є обов'язковим. Впровадження обов'язкового страхування професійної відповідальності медичних працівників пропонується здійснити шляхом вдосконалення чинного законодавства. Ст. 999 ЦК України встановлено, що законом може бути встановлений обов'язок фізичної або юридичної особи бути страхувальником відповідальності перед іншими особами за свій рахунок чи за рахунок заінтересованої особи (обов'язкове страхування). Отже, першим етапом має бути внесення змін до Закону України «Про Основи законодавства України про охорону здоров'я» № 2801-XII від 19.11.1992 року шляхом доповнення розділу III «Основи організації охорони здоров'я» статтею 24-1 та викладення її в наступній редакції:

«Стаття 24-1. Страхування професійної відповідальності медичних працівників

Заклад охорони здоров'я та/або приватнопрактикуючий лікар зобов'язані застрахувати свою професійну відповідальність шляхом укладення договору страхування професійної відповідальності медичних працівників до початку здійснення медичної практики.

Предметом договору страхування професійної відповідальності медичних працівників є майнові інтереси, що не суперечать закону й пов'язані з відшкодуванням шкоди, завданої закладом охорони здоров'я та/або приватнопрактикуючим лікарем третім особам.

Інші умови договору страхування професійної відповідальності медичних працівників визначаються в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.»

Другим етапом має бути прийняття постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження «Порядку та правил проведення обов'язкового страхування професійної відповідальності осіб, діяльність яких може заподіяти шкоду третім особам», якою до переліку зазначених осіб, будуть внесені і медичні працівники.

Література: 1. Дрозд І.М. Страхування професійної відповідальності медичних працівників / І.М. Дрозд // *Наука й економіка*. – 2007. – №1 (5). – с. 85-90; 2. Антонов С.В., Мелюцева М.А. Страхування професійної відповідальності медичних працівників: розкші чи нагальна потреба? / С.В. Антонов, М.А. Мелюцева // *Управління закладом охорони здоров'я*. – 2008. – №7. – с. 18-26; 3. Boivin Denis. Insurance law (Essentials of Canadian law) / Denis Boivin. – Toronto: Irwin Law 347 Bay Street Suite 501 Toronto, Ontario M5H 2R7, 2004. – 336 p; 4. Professional liability: law and insurance / Ed. by R. Hodgins. – London – New York: LLP, 1996. – 703 p; 5. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №435-IV // *Відомості Верховної Ради України*. – 2003. – №40-44. – Ст. 356; 6. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. №85/96-ВР // *Відомості Верховної Ради України*. – 1996. – №18. – Ст. 78; 7. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. №2801-XII // *Відомості Верховної Ради України*. – 1993. – №4. – Ст. 19.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Матеріали VIII науково-практичної конференції молодих вчених 5 квітня 2013 року

Українською, російською та англійською мовами

Текст подається в авторській редакції

Відповідальний за випуск: Касьян С.А.

Оригінал-макет: Грицак Ю.П.

Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна

Підписано до друку 01.03.2013. Формат 60×84/16. Папір офсетний.

Гарнітура Шкільна. Друк різнографічний. Обл.-вид. арк. 16,9.

Умовн.-друк. арк. 17,0. Наклад 100 прим.

Надруковано: ХНУ імені В.Н. Каразіна

61022, Харків, пл. Свободи, 4, тел. 705-24-32

Свідомство про державну реєстрацію ДК № 3367 від 13.01.2009