

- высоким уровнем ВВП на душу населения, присущ более высокий уровень привлечения в экономику международных мигрантов, по сравнению с государствами со средним уровнем доходов;
- эмпирически не подтверждается прямая зависимость между уровнем бедности в той или другой стране и количеством международных мигрантов из нее [6, с. 20-22].

В современных условиях распространения ТНК движение капитала между странами и иностранное инвестирование дает возможность привлекать трудовые ресурсы с внутренних национальных рынков на мировой рынок рабочей силы без непосредственного миграционного перемещения. Иностраный капитал направляется в регионы, которые имеют излишек рабочей силы как важнейший фактор современного процесса производства.

Как показывает мировая практика, в условиях ускоренного развития современных технологий, большое число рабочих оказываются неконкурентоспособными, в том числе рабочие низкой квалификации развитых стран или традиционных областей производства, которые находятся в состоянии хронического кризиса. Рабочие депрессивных регионов оказываются неспособными обеспечить достаточный уровень доходов в условиях международной конкуренции. Поэтому все чаще возникает потребность в специальных государственных программах помощи мигрантов для выхода из сложившейся ситуации: переподготовка рабочих, повышение уровня их квалификации, создание новых рабочих мест и т.п. Ощущают подобные трудности и страны, которые отстают от глобальных тенденций в международном разделении труда и не успевают за движением мирового прогресса. В результате возрастает разрыв в уровне доходов наиболее и наименее обеспеченных рабочих, ухудшается состояние беднейшего населения мира, что и является непосредственным стимулом к миграции. Вместе с тем постиндустриальные тенденции характеризуются формированием новой цивилизации, где человек является активным участником социально-экономического, социокультурного и исторического процессов. Формирование, использование, развитие человеческих способностей, ценностных мотиваций в процессе информатизации общества, перехода к экономике знаний приобретает приоритетный характер перед материальными и финансовыми ресурсами. Это становится чрезвычайно важным на этапе вовлечения национальных экономик в эволюционный процесс, где в фокусе межгосударственных, региональных, государственных и местных интересов должны находиться люди, их сообщества и отношения, прогрессивные социальные нужды, системы социализации человека и социальные инфраструктуры (образование, воспитание, торговля, здравоохранение, образ жизни и т.п.).

Источники и литература

1. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament On immigration, integration and employment, COM. 336 final. – Brussels: European Commission (EC), 2003.
2. International Organization for Migration. About Migration. Facts & Figures. Global Estimates and Trends [Электронный ресурс] / International Organization for Migration. – Режим доступа: <http://www.iom.int/jahia/Jahia/pid/254#1>
3. PRIO Report 2005 (I): Migrant remittances and development cooperation. – Oslo: International Peace Research Institute, 2005. – 89 p.
4. Гнибіденко, І. Проблеми трудової міграції в Україні та їх вирішення [Текст] / І. Гнибіденко І. // Економіка України. – 2001. – №4.
5. Міжнародна організація з міграції. Статистика [Електронний ресурс] / Міжнародна організація з міграції. – Режим доступу: <http://www.iom.org.ua/index.php?page=catalog&id=>
6. Meyer J.-B., Brown M. A new approach to the brain drain // Discussion paper No. 41 / World Conference on Science. – Budapest: UNESCO-ICSU, 1999 (June-July). – 27 p.

Корольова О.Г.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЛОДООВОЧЕВОГО ПІД КОМПЛЕКСУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Згідно із Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД) експорт продукції за 20-ю групою, до якої належить продукція переробки овочів та фруктів, зріс з 37,9 тис. т у 2005 р. до 50 тис. т у 2007 р., або у грошовому вигляді з 18 млн. доларів США у 2005 році до 27 млн. доларів у 2007 році США (додаток І). Основну частку в експорті перероблених овочів та фруктів складають соки - близько 60-65%.

Незважаючи на значну кількість підприємств плодоовочевого підкомплексу Миколаївської області, лише мала частина з них, в повній мірі займаються зовнішньоекономічною діяльністю. На сьогоднішній день, коло лідерів плодоовочевої індустрії досить вузьке і замикається практично на двох компаніях - ТОВ «Сандора» і ФГ «Владам», які в повній мірі функціонують на зовнішньому ринку. Вони відіграють провідну роль у виробництві соків, овочевих і фруктових консервів з розкрученими брендами.

На рис. 1 зображено динаміка експорту продукції переробки овочів і фруктів Миколаївської області.

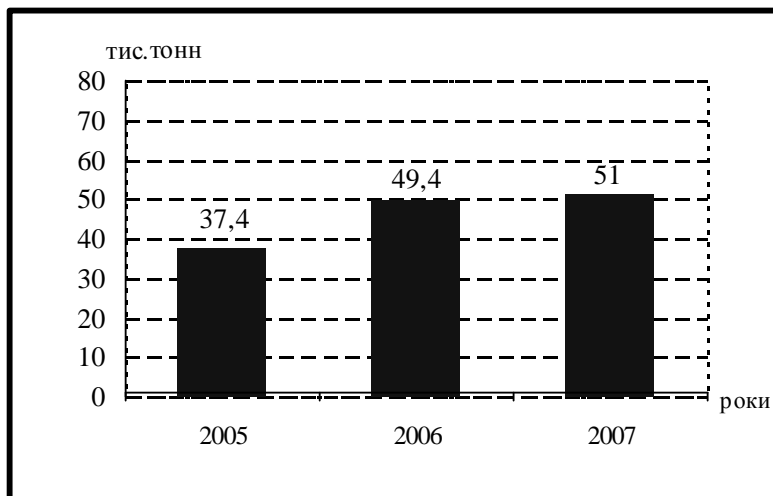


Рис. 1. Динаміка експорту продукції переробки овочів і фруктів Миколаївської області, тис. тонн

Аналізуючи динаміку експорту переробки овочів і фруктів, можна сказати, що за три досліджувані роки, він порівняно зріс. За даними державного комітету статистики, підприємств плодоовочевої галузі, у 2005 році близько 22% реалізували свою продукцію на експорт у значних обсягах – від 1 млн. грн. до 27 млн. грн. У період 2005-2007 рр. проявляється чітка тенденція збільшення обсягів експорту соків з Миколаївської області.

Розглядаючи та аналізуючи структуру країн, куди експортується плодоовочева продукція (зокрема соки) з Миколаївської області, можна сказати, що, у 2005-2007 рр. основний обсяг експортної продукції відвантажувалася у країни СНД, то на даний час зростає питома вага країн далекого зарубіжжя (рис. 2).

Варто відзначити, що 2005 р. став успішним для експортерів соків Миколаївської області у Росію. Обсяги експортних поставок збільшилися практично у 2 рази порівняно з 2004 р. Це пов'язане з тим, що Росія навесні 2005 р. заборонила ввіз на свою територію рослинницької продукції з Молдавії (за оцінками, ця країна забезпечувала близько 25-30% поставок соків у Росію).

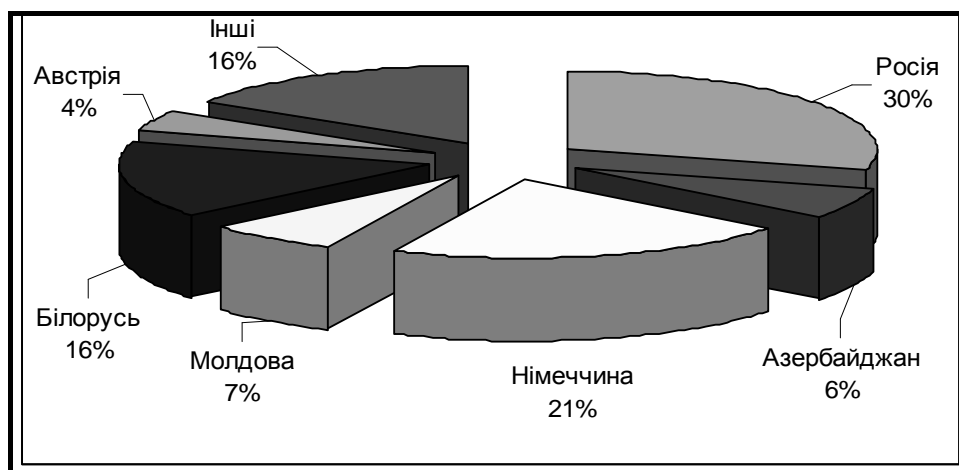


Рис. 2. Географія експорту соків з Миколаївської області у 2007 р.

Безперечним лідером в експорті соків є компанія ТОВ «Сандора», що постачає свою продукцію у 16 країн і, відповідно до експертних оцінок, займає близько 30% усього експортного ринку соків. Вона є також, основними експортерами томатного соку, частка томатного соку в загальному експорті всього соку становить до 60%.

Оскільки основними покупцями томатного соку регіону є Росія й Білорусь, скорочення поставок томатного соку у ці країни обумовлено динамічним розвитком місцевої сокової індустрії.

У той же час збільшуються поставки в Литву, Латвію, Естонію, Швецію, Казахстан, США.

Слід відзначити, що питому вагу в основі експортної позиції всієї групи соків займає яблучний сік та яблучний концентрат. Щорічно Миколаївська область експортує 30-40 тис. тонн яблучного соку, що становить близько 50-55% від загального обсягу експорту овочевих і фруктових соків. У 2006 р. експорт яблучного соку досяг рекордного рівня в 45 тис. тонн, або 81% від загального обсягу експорту всіх соків.

Основними покупцями яблучного соку Миколаївської області є Німеччина й Росія. У Німеччину щорічно направляється 40-50% усього експорту даного продукту. Частка поставок яблучного соку в

Німеччину в 2006 р. склала 40% від загального експорту яблучного соку.

Експорт яблучного соку в Росію коливається від 15% до 40% загального обсягу. У 2006 р. на частку Росії довелося 42% всіх експортних поставок яблучного соку, в 2007р. - близько 50%. В 2005 р. частка Росії становила 18%. У число значних покупців яблучного соку входить також Австрія.

Різке зростання експорту за останні 2 роки зафіксоване по групі суміші соків (фруктові, овочеві). Частка експорту сумішей соків в 2007 р. досягла 25% від загального обсягу вивозу соків, у той час як в 2005 р. вона становила 6%, а у 2006 р.- 20%.

Основними країнами - покупцями фруктових і овочевих сумішей виступили Білорусь, Азербайджан, Молдова, Росія. На частку цих країн припало до 75% загального обсягу експортних поставок овочевих і фруктових сумішей. Третім за обсягом експорту з Миколаївської області, є томатний сік, хоча, незважаючи на зростання експорту, в останні роки з'явилася тенденція до зменшення частки експорту цього продукту в загальному обсязі.

Що стосується плодоовочевої консервації, то тут можна сказати, що у структурі експорту (за виключенням соків) близько 25% від загального обсягу займають овочеві консерви, насамперед кабачкова ікра, огірки, томати, кукурудза, горошок. Частка фруктових консервів у загальному обсязі експорту складає також близько 20%.

Основними країнами експорту плодоовочевої консервації є Росія, Латвія, Естонія, Білорусь, Німеччина, Ізраїль, США. При цьому близько 85% від загального експорту миколаївських плодоовочевих консервів вивозиться у Росію. Ключовими позиціями експорту плодоовочевої продукції Миколаївської області є: консервовані огірки; томати; томатна паста; плоди та фрукти.

Експорт консервованих огірків з України у 2001-2002 рр. складав у середньому 1 тис. т. У період 2005-2006 рр. обсяги експорту збільшились до 4,3 тис. тонн. У 2007 році відбулося порівняно невелике збільшення експорту внаслідок низького врожаю 2006 року. Основними споживачами консервованих огірків є Росія, Білорусь, Німеччина, при цьому 85-90% припадає на Росію.

Росія сьогодні є основним експортним ринком для підприємств плодоовочевої консервації Миколаївської області, що обумовлюється географічною близькістю, традиційними торговими відносинами, а також наявним попитом.

Висока конкуренція, насамперед на російському ринку, обумовлена присутністю іноземних компаній. Лідерами у поставках своєї продукції на російський ринок є угорські та французькі компанії, а також виробники з Китаю, Таїланду тощо. Серед крупних іноземних компаній виділяються Bonduelle, D'Ausy, Globus, Green Ray, Green Giant. За оцінками операторів ринку, приблизно 65-70% російського ринку належить цим відомим брендам.

В таких жорстких умовах конкуренції на російському ринку, підприємства плодоовочевого підкомплексу Миколаївської області, змушені активно вивчати можливість виходу підприємств сектору, на ринки інших країн, виходячи з власного експортного потенціалу, який є дійсно глобальним.

До продукції, яка може успішно експортуватися на ринки ЄС можна віднести баштанні культури. Виробництво кавуна в Миколаївській області, на сьогоднішній день значно перевищує попит на нього, у результаті чого ціна цього товару на внутрішньому ринку набагато нижче, ніж на ринку ЄС. Крім того, певні перспективи мають яблука, солодкий перець, баклажани, цибуля, рання капуста, ранні й пізні помідори, салат, цукрова кукурудза, груші, сливи, можливо, виноград, чорниця й черешня. У перспективі експортний потенціал може мати також спаржа.

Природно, найбільшу перспективу експорту має продукція, яка імпортується в ЄС із інших країн. Показовим випадком є торгівля черешнею. Туреччина щорічно експортує свіжої черешні в країни ЄС на суму 100 млн. дол., причому протягом усього двох місяців - з 20 травня по 10 серпня (щоденний експортна виручка - близько 1,8 млн. дол.). При цьому частка Туреччини в поставках черешні на ринок ЄС становить близько 40% і продовжує збільшуватися. Аналітики очікують, що щорічне зростання поставок черешні з Туреччини в ЄС буде становити в середньому близько 15%. Крім того, Туреччина експортує черешню в США й країни Азії. Це досягається завдяки об'ємним інвестиціям у відповідну сучасну інфраструктуру: упакування; післязбиральну доробку; зберігання; транспортування. При цьому Туреччина не має таких великих спеціалізованих господарств, які є в Україні, зокрема в Миколаївській області і які могли б бути створені в перспективі.

На жаль, далеко не всі види плодоовочевої продукції можуть бути конкурентними. Крім того, можливості для експорту обмежені часовими інтервалами. Наприклад, виробництво помідорів у Швеції закінчується в середині жовтня, після чого вони починають активно купувати помідори в Польщі, Іспанії, Голландії й інших. країнах. Якщо Миколаївська область, запропонує якісний помідор у період із середини жовтня до початку грудня за відповідною ціною, то вона буде мати шанси на завоювання значної частки ринку, а якщо ні, то шанси на експорт будуть значно нижче. Схожа ситуація з пізніми баштанними культурами, запропонувавши кавун і диню наприкінці жовтня - листопаді, ми можемо витиснути з ринку Швеції бразильських постачальників, а запропонувавши кавун у період з 15 липня до початку-середини вересня, ми можемо відвоювати частку ринку в іспанських і угорських постачальників.

За оцінками експертів, в найближчі 3-5 років практично всі продукти, вище перелічені, будуть продаватися на ринках ЄС. По-перше, Миколаївські виробники плодоовочевої продукції вже зараз починають більш якісно упакувати продукцію. По-друге, в Миколаївській області зараз активно розвиваються й розширюються мережі супермаркетів, які висувають свої вимоги з якості продукції, сприяючи професійному росту фермерів і збільшенню якості наших овочів, фруктів і ягід. Відзначаємо також, що інформованість операторів плодоовочевого ринку ЄС і інших країн світу про потенціал

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЛОДОВООВОЧЕВОГО ПІД КОМПЛЕКСУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Миколаївської області в цій сфері залишається дуже низькою. У зв'язку з цим, деякі торговельні компанії знають про те, що в Україні, зокрема в Миколаївській області, можна закуповувати плодоовочеву продукцію гарної якості за прийнятною ціною.

Підприємства плодоовочевого підкомплексу Миколаївської області, які могли б вкласти гроші в цей бізнес, також недостатньо інформовані про потенціал цього ринку. Існує помилкова думка, що це незначний і нецікавий ринок і що овочами торгують, головним чином, підсобні господарства і господарські товариства. У той же час у реальності, приміром, ЄС імпортує щорічно свіжої плодоовочевої продукції на суму 20 млрд. дол. США, а середня оптова плодоовочева компанія в маленькій Швеції має обіг в 200-300 млн. дол., працюючи з асортиментом свіжої плодоовочевої продукції, що досягає ста найменувань. Іспанія щорічно експортує плодоовочевої продукції на 6 млрд. дол., Туреччина - на 1,2-1,5 млрд. дол., Угорщина - на 800 млн. дол., а Україна - усього на 50 млн. дол. При цьому, якщо врахувати наші кліматичні умови, Миколаївська область, могла б у середньостроковій перспективі практично повністю витиснути угорську продукцію з ринків ЄС.

На основі рис. 3 проаналізуємо, якими є головні перешкоди, в процесі виходу підприємств плодоовочевого сектору, на ринки збуту країн Європи.

До адміністративних та бюрократичних перешкод належить незадовільний механізм повернення ПДВ, існуючий порядок і терміни отримання митних та інших документів для проведення зовнішньоекономічних операцій. Також найбільшою проблемою є високий рівень конкуренції, але поряд з цим для роботи на ринках ЄС обов'язковими є сертифікації, і тому багато переробних компаній сьогодні здійснюють сертифікацію за системою якості ISO.

Робота з країнами ЄС можлива через партнерство з компаніями, які вже мають певні канали збуту. Можливим є вихід на ринок ЄС продуктів, спрямованих на задоволення попиту у певних нішах. Наприклад, у ніші з переробки та експорту органічно вирощених овочів та фруктів.

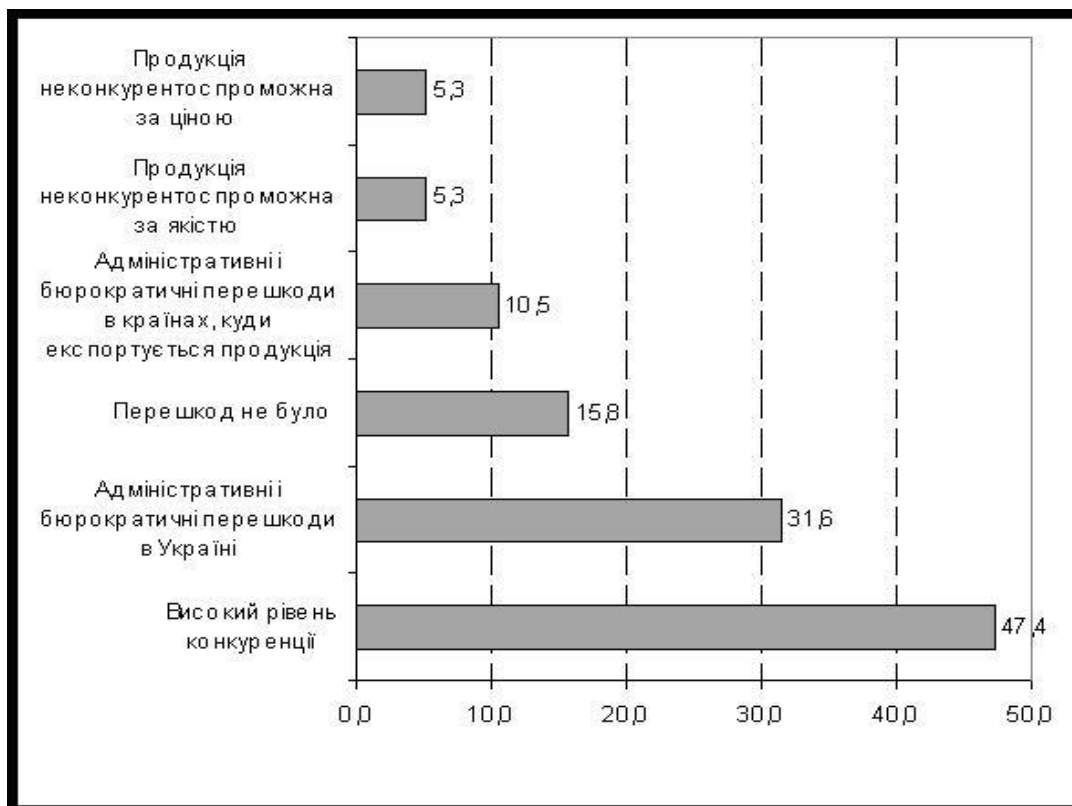


Рис. 3. Перешкоди виходу суб'єктів плодоовочевого підкомплексу Миколаївської області на ринки країн Європи, %

Незважаючи на вищезазначені перешкоди, досліджувані підприємства сектора переробки овочів та фруктів планують займатися експортом своєї продукції у 2008-2009 роках. Для здійснення таких планів, для підприємств (насамперед - фінансово стійких) важливими є питання модернізації виробництва, розширенню ринків збуту, сертифікації підприємств за міжнародними стандартами, підвищення якості продукції.