

Романченко В.О., Лясова Ю.В.

УДК 339.56.055

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ОБСЯГИ ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА НІМЕЧЧИНОЮ

Актуальність теми. На сучасному етапі, в сфері зовнішньої політики держави, Україна має декілька пріоритетних напрямків, один з них – інтеграція в Європейський Союз. На шляху до цієї мети, наша країна потребує розвитку, насамперед, торговельних відносин з країнами – членами ЄС. Серед перспективних партнерів, Німеччина є найбільш пріоритетною країною, саме тому що зв'язки з нею вже налагоджені, і визначені смаки споживачів, а це в свою чергу дає змогу Україні більш ефективно реалізовувати вітчизняний товар, сприяючи розвитку економіки країни.

Постановка проблеми. Дослідженням питання двосторонньої торгівлі України та Німеччини на сучасному етапі займається чимало вчених. Провідними науковцями серед зарубіжних і вітчизняних авторів, які проводили дослідження та наукові обґрунтування питань співробітництва у галузі торговельних відносин України з провідними країнами ЄС, зокрема з Німеччиною є: В.Кремень та В.Ткаченко, Г.Перепелиця, З.Бок, Е.Гайкен, та К.Мільднер, Р.Лінднер, Б.Осадчук-Кораба, М.Людвіг, А.Сама, С.Хенке, О.Александрова та інші. Вони досліджували динаміку і структуру торговельних потоків між країнами та аналізували зміни, виявляли основні тенденції розвитку торговельно-економічних відносин та їх наслідки. На нашу думку важливим в розгляді цих питань є визначення перепон на шляху українських виробників до європейського ринку.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану торговельних відносин між Україною та Німеччиною, виявленні негативних факторів впливу та надання рекомендацій щодо їх усунення.

Результати дослідження. Присутність України на ринках Німеччини регулюється як загальними для всіх країн елементами торгового режиму, так і численними вибірковими регуляторами, вживаними до країн з ринковою економікою і країн - членів ВТО. В цілому ринок Німеччини має досить ліберальний торговий режим, що характеризується невисоким рівнем середнього імпортного тарифу і чималою часткою (близько 25%) імпорту без стягнення митного збору.

В результаті за останні роки відбулися певні позитивні зрушення в розвитку зовнішньої торгівлі України з ФРН. Так протягом 2006 - 2010 рр. зовнішня торгівля товарами і послугами України і ЄС зросла на 3,7 млрд. дол. США, або в 1,7 разу. При цьому експорт збільшився в 2 рази, а імпорт – в 1,5.

З іншого боку в окремих секторах економіки Німеччини, що представляють інтерес для українських експортерів (сільське господарство, рибальство, металургійна промисловість), застосовуються захисні протекціоністські заходи. Зокрема, в сільському господарстві спостерігається значна частка так званих пікових (тобто вище 15%) тарифів, які іноді досягають 75%. Щодо України діють кількісні обмеження імпорту деяких сталеливарних виробів. Важливою тенденцією є і загальне посилення в ЄС значення нетарифного регулювання (особливо технічного). На ЄС доводиться від 20% до 55% від загальної кількості повідомлень про нові технічні норми і стандарти, що вводяться в рамках Усесвітньої торгової організації (ВТО) [1].

У результаті для торгівлі України з країнами ЄС, зокрема Німеччиною, характерне негативне сальдо, що обумовлене негативним значенням товарної складової, оскільки експорт послуг останнім часом перевищував їх імпорт.

Більш того, товарна структура торгівлі України і Німеччини свідчить про вузькість її асортименту. У загальному об'ємі українського експорту більше чверті складають недорогочінні метали, 16% - мінеральні продукти, 12% - продукція сільського господарства і харчової промисловості, 15% - легка промисловість. В цілому на галузі з незначним рівнем технологічності доводиться більше 70% загального об'єму експорту України. Питома вага експорту машин, устаткування, приладів складає всього біля 10% [2].

Аналіз ситуації в системі зовнішньоторговельних відносин України з її зарубіжними партнерами, насамперед на прикладі зовнішньоекономічних відносин з ФРН, свідчить про недостатнє використання в цих відносинах наявного в обох сторін потенціалу, а також про те, що нині сформувались такі основні групи факторів негативного впливу на розвиток українсько-німецьких торговельно-економічних відносин:

- загальні обмежуючі умови – повільна імплементація положень Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством (ЄС), Інтеграція України в європейську економіку значною мірою гальмується структурою виробництва, успадкованою від СРСР. У минулому Україна спеціалізувалася переважно на випуску проміжної промислової продукції, тоді як виробництво кінцевих товарів знаходилося за межами республіки.

- фактори внутрішнього характеру – не вирішення або надто повільне вирішення проблеми з відшкодуванням експортерам податку на додану вартість (ПДВ), практично відсутність необхідних механізмів державної підтримки експорту, структурна слабкість українських виробників експортоспроможності продукції. У структурі промисловості України переважають матеріало- та енергомісткі виробництва, наприклад важке машинобудування, хімічна та будівельна промисловість, виробництво сільськогосподарської техніки та тракторів тощо. Високотехнологічні виробництва сьогодні не визначають промисловий профіль країни. Ось чому значна частина українських виробів мало конкурентоспроможні або й зовсім неконкурентоспроможні на світових ринках. Українським експортерам

недостатньою підтримкою виробників з боку відповідних міністерств та відомств. До того ж можна назвати численні випадки, коли Україна втрачала вигідні можливості внаслідок неефективної системи вироблення та реалізації економічної політики в цілому;

– фактори зовнішнього походження – невідповідність українських і європейських стандартів, нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічних українських представництв за кордоном, недостатня інформаційна підтримка українського експорту. Європейський ринок достатньо насичений товарами з низьким ступенем обробки, промисловими товарами споживчого призначення та сільськогосподарською продукцією. А саме ці товари сьогодні становлять основну частку українського експорту. Насиченість ринку ЄС виробами традиційного машинобудування, що випускає вітчизняна промисловість, означає, що утвердження України на ринку ЄС як виробника складної продукції об'єктивно вимагає активізації інноваційного процесу в країні [5].

Ефективному регулюванню торгівлі українських компаній на ринках Німеччини заважає тіньовий характер деякої її частини, про що свідчать розбіжності в даних торгової статистики України і Євростата. Так, вітчизняні статистичні показники об'ємів українського експорту і імпорту постійно занижуються: експорт, як правило, на 10-22%, імпорт – на 15-30%. Це свідчить про наявність нелегального експорту капіталу шляхом маніпулювання експортними цінами і про масштабне використання імпортних операцій для нелегального вивозу капіталу і ухилення їх від оподаткування за допомогою навмисного заниження митної вартості товарів.

У сфері послуг існують такі ж, якщо не великі, тенденції заховання реальних об'ємів операцій, враховуючи їх «невидимість». Важко оцінити об'єми надання послуг суб'єктам економічної діяльності у ФРН мігрантами, що працюють в них, з України, оскільки більшість з них є нелегалами.

Окрема проблема торговельно-економічних відносин України з Німеччиною – існування торгових обмежень тарифного, нетарифного і технічного характеру. До товарних груп, що зазнають дискримінації в торгівлі з ФРН, належать такі, як металеві вироби, труби, окремі види хімічної продукції. При цьому функцію гальмування надходження вказаних товарів українського виробництва на німецький ринок виконують антидемпінгові розслідування [6].

Слід зазначити, що антидемпінгові та антисубвенційні розслідування і відповідні міжнародні переговори – це компетенція Комісії Європейського Союзу, зокрема Генерального директорату торгівлі. Відповідно до цього Німеччина як повноправний член ЄС свою зовнішньоторговельну політику здійснює значною мірою опосередковано, через Комісію Європейського Співтовариства. При цьому уповноваженим від ФРН міністерством з питань підготовки пропозицій та участі в роботі спільного комітету є Федеральне міністерство економіки і технологій Німеччини, зокрема департамент з питань зовнішньоекономічної та європейської політики.

Актуальне завдання збільшення експорту продукції значною мірою залежить від пошуку нових форм і методів роботи на німецькому ринку. Один з таких напрямків, котрим займається Торговельно-економічна місія в складі Посольства України в Німеччині, – це виявлення нових ніш і сегментів німецького ринку, на які потенційно можуть орієнтуватись українські експортери. Проте в умовах жорсткої конкуренції зайняти нові позиції на цьому ринку, враховуючи його наповнення, можна лише за рахунок наполегливої та копіткої діяльності українських підприємств і підприємницьких об'єднань. Цього можна досягти, насамперед, за рахунок активізації маркетингової діяльності суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності через чітку організацію роботи зі забезпечення експорту продукції, дотримання договірної та платіжної дисципліни, підвищення якості та технічного рівня продукції, оптимізації цінкових параметрів [4]. Та окрім маркетингової стратегії необхідна збалансована діяльність усіх механізмів держави та впровадження наступних заходів:

– активізації та вдосконалення механізмів державної підтримки експорту за рахунок впровадження більш сприятливих економічних та організаційно-правових умов розвитку українського експорту, механізмів державної фінансової, податкової, страхової, маркетингової та інформаційно-консультативної підтримки українських експортерів;

– усунення перешкод з відшкодування податку на додану вартість експортерам. Під час проведення імпортних та експортних операцій стягується податок на додану вартість, який вчасно не повертається іноземним імпортерам. Оскільки неможливість повернення податку на додану вартість збільшує вартість імпорту, та як наслідок, розглядається за ефектом як експортне мито. Виходом із такої ситуації, є встановлення в українському законодавстві заходів відповідальності за несвоєчасне повернення податку на додану вартість;

– розв'язання проблеми взаємного визнання сертифікатів як однієї з основних передумов для зняття технічних бар'єрів на шляху української продукції на німецький ринок, приведення українських стандартів у відповідність до європейських;

– значної трансформації експортної структури, підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу шляхом модернізації діючих і запровадження нових, експортоспроможних виробництв;

– використання наявних конкурентних переваг української економіки для зростання двохсторонніх торговельно-економічних зв'язків (у тому числі наявності передових науково-технічних розробок в окремих секторах промисловості, існуючої мінерально-сировинної бази, сприятливих природно-кліматичних умов, наявності висококваліфікованої робочої сили, вигідного географічного положення);

– зменшення від'ємного зовнішньоторговельного сальдо в українсько-німецькій торгівлі через стимулювання засобами тарифного і нетарифного впливу ввезення в Україну переважно інвестиційних товарів для модернізації української промисловості й створення передумов для зростання експортно

орієнтованих галузей;

– інтенсифікації переговорного процесу з ЄС щодо зняття існуючих торговельних обмежень на поставку товарів українського походження;

– розвитку інфраструктури зовнішньоекономічних представництв, вироблення механізмів державного впливу та підтримки розвитку мережі зарубіжних представництв українських фірм та об'єднань, ініціювання створення змішаних українсько-німецьких торгових палат для розширення співпраці;

– забезпечення ефективного рівня інформаційної підтримки українського експорту, вдосконалення виставкової діяльності шляхом залучення як державних, так і громадських коштів для надання підтримки участі українських фірм у найбільших ярмаркових заходах, що проводять у Німеччині.

Висновки. З усього вище викладеного у розгляді питання розширення українсько-німецького торговельного співробітництва та поступового нарощення присутності української продукції і товарів на німецькому ринку, слід помітити що існує ряд факторів, що негативно впливають на стан українського експорту до Німеччини, але при скоординованих та поступових заходів держави та вітчизняних виробників українські підприємства залишаться об'єктом підвищеного інтересу з боку Німеччини.

Джерела та література:

1. Венцковецький Д. Ю. Щодо формування сучасної експортної стратегії України / Д. Ю. Венцковецький // Економіка та держава. – 2006. – № 1. – С. 28.
2. Луценко В. О. Аналіз поточного стану експорту України й основні напрямки його підвищення / В. О. Луценко // Збірка праць магістрантів Донецького нац. техн. ун-ту. – Донецьк : ДонНТУ, 2002. – Вип. 1. – 942 с.
3. Чувардинський О. Г. Сучасні проблеми розвитку торговельно-інвестиційного співробітництва України і Німеччини / О. Г. Чувардинський // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 14.
4. Зовнішня торгівля України послугами з країнами ЄС за 2009 рік : [Електронний ресурс] : статистика / Державний комітет статистики України : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
5. Європейська комісія (European Commission) : [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
6. Дипломатичні відносини. Двостороннє співробітництво. ФРН : [Електронний ресурс] / Міністерство закордонних справ України : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/33124.htm>

Самикова М. С., Долгополова А. В.

УДК 331.108.26

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ ТУРИЗМЕ

Постановка проблемы. Экологический туризм - сравнительно новое понятие в туристической деятельности Крыма. Экологический туризм в контексте устойчивого развития предполагает не только рациональное использование и воспроизводство экологических ресурсов, а также сохранение этнокультурной среды. Вместе с тем необходимо создание экотуристической инфраструктуры, направленной, прежде всего, на сохранение природной среды, а не на удовлетворение требований комфортабельного отдыха на природе.

Персонал является одним из важнейших факторов любого производства и сферы оказания услуг. Его состояние (количественные и качественные характеристики), а также эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности любого субъекта хозяйствования. Поэтому исследование проблем качественного подбора и эффективности использования персонала в экологическом туризме является весьма актуальным.

Анализ последних исследований. В истоках становления рыночных отношений теорией и практикой изучения вопросов использования персонала занимались: Э. Мэйо, Р. Оуэн, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон и другие. Позднее эти вопросы исследовали Г. Гант, М.Х. Мескон, Р.Паскаль, Л. Саттл, Э. Шейн, Р. Хекман.

Вопросы становления и развития экологического туризма исследовали такие ученые, как Я. Б. Олийник, А. С. Слепокуров, В. А. Емельянов, А. Любимцева, В. П. Кекушев [1], Т. К. Сергеева [2], В. В. Храбовченко [3].

При анализе работ данных авторов, были сделаны выводы, что одним из важных аспектов становления и развития экологического туризма является наем и подготовка высококвалифицированных кадров. Это обусловлено спецификой экотуристической деятельности, так как в сферу менеджмента входит широкий круг социальных отношений по поводу производства и потребления экотуристического продукта.

Целью статьи является выявление основных аспектов управления персоналом и особенностей его использования в экологическом туризме.

Результаты исследования. В странах СНГ экологический туризм является одним из новых направлений туризма на рынке, а менеджмент туризма