

4. Принятие окончательного решения о выпуске определенного количества товара (услуги) данного качества по установленной цене.

5. Организацию производства (выпуска) товара (услуги) и торговли им, организацию обслуживания.

Бренд позволяет конкретизировать любой товар (услугу) на уровне программной версии, при которой существенными признаками его одновременно являются уровень технического достижения и качественного совершенствования, назначение товара (услуги), эстетическое оформление, дизайн упаковки, оформление мест продажи товара или предоставления услуги, уровень комфорта, качество гарантийного обслуживания, уровень страховой защиты.

Успех международного франчайзинга с наибольшей степенью вероятности может быть обеспечен при наличии определенных условий ведения бизнеса на целевом рынке. Во –первых, франчайзинг может стать действительным способом проникновения на зарубежный рынок в случае, если франчайзеру удалось добиться успеха на отечественном рынке благодаря уникальности его продукта, а также преимуществам используемых им методов работы. Во –вторых, франчайзинг может дать хорошие результаты, если факторы, обусловившие успех компании на отечественном рынке, могут быть перенесены на зарубежные рынки. В –третьих, использование международного франчайзинга в качестве способа проникновения может оказаться оправданным, если франчайзеру удалось добиться значительных успехов в сфере ведения бизнеса на условиях франчайзинга на отечественном рынке.

Многие многонациональные корпорации используют франчайзинг, как распространенную стратегию интернационализации бизнеса. Так сегодня в Украине подлинным критериям франчайзинга отвечают предприятия быстрого обслуживания «McDonald's», станции технического обслуживания автомобилей «Volvo», «Mercedes –Benz» и др.

IV. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Международный франчайзинг представляет собой развивающиеся взаимоотношения, которые затрагивают не только продукт или услугу, но и концепцию развития бизнеса. Концепция развития бизнеса обычно включает стратегический план роста и маркетинга, правила ведения бизнеса, выработанную систему стандартов и контроля качества, нормативы текущей деятельности франчайзи и описание некоторых способов контроля франчайзи франчайзером.

Бренд стратегия международного франчайзинга включает: анализ рыночной ситуации товара (услуги); планирование выпуска нового товара (услуги); организационные мероприятия; принятие окончательного решения о выпуске определенного количества товара (услуги) данного качества по установленной цене; организацию производства (выпуска) товара (услуги) и торговли им, организацию обслуживания.

Факторами, обеспечившими быстрый рост популярности франчайзинга явились общий мировой спад в традиционной обрабатывающей промышленности, замещаемой различными видами деятельности в сфере услуг и постоянным увеличением числа желающих открыть собственное дело.

Источники и литература

1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1998. - 512с.
2. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2006. -1088с.
3. Дафт Р. Менеджмент. -6-е изд. / Пер с англ. – СПб.: Питер, 2006. -864с.
4. Холленсен С. Глобальный маркетинг / Свен Холленсен; Пер. с англ. Е.Носовой, К. Юрашкевича. –Мн.: Новое знание, 2004. -832с.
5. Школа И., Корольчук А., Дронь В. Оптимизационная модель жизненного цикла франчайзинга // Экономика Украины. – 2005. -№6. – С.51-58.

Горда О. С.

НАПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1. Введение. В последние десятилетия произошли коренные структурные преобразования в отраслевой структуре международной торговли товарами. Эти сдвиги являются продолжением общих тенденций развития мирового рынка, но их интенсивность в последние годы намного превышает темпы реструктуризации экспортно-импортных операций в 40-70 гг. XX века. Главным фактором такой интенсификации, как и в целом кардинальных сдвигов в структуре мировой торговли, стало усиление процессов глобализации, транснационализации, использование достижений научно-технической прогресса.

2. Постановка проблемы. Современным проблемам развития международной торговли посвящено множество исследований отечественных и зарубежных учёных, в том числе: Арно Ю . [2], Сергеева П. [3], Новицького В.Є. [4] и др. В тоже время актуальным представляется дальнейшее исследование перспектив структурных трансформаций мировой торговли и выявления причин и предпосылок данных процессов.

Цель статьи – выявить причины и основные направления структурных трансформаций в международной торговле товарами на основе исследования основных тенденций развития мирового хозяйства в условиях интернационализации и транснационализации. Решение данных проблем находится в контексте науч-

но-исследовательской работы Крымского экономического института Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана по проблеме "Реализация потенциала социально-экономического развития регионов Украины в условиях трансформации экономико-правовых механизмов хозяйствования" (государственный номер регистрации 0107U003053).

3. Результаты исследования. Начиная с промышленной революции конца XVIII ст. в мировом товарном производстве наблюдается рост удельных затрат человеческого труда по отношению к удельным затратам сырья на единицу продукции, что обуславливает на относительное удешевление последнего по сравнению со стоимостью готовой продукции, в том числе и в международной торговле. Эта тенденция постепенно нарастала в течении XIX и XX ст., но в конце прошлого столетия значительно усилились процессы технологической глобализации и интеллектуализации мирового производства. Одним из главных последствий данных процессов стало относительное падение цен на большинство сырьевых товаров и изделий первичной переработки при сохранении или даже повышении цен на некоторые из них вследствие монополизации ценовых параметров международными картелями (например ОПЕК) и ТНК сырьевых отраслей (например, „Шеврон Тексако” в нефтяной или „Алкоа” в алюминиевой промышленности, или „Де Бирс”, которая является мировым монополистом в добыче и продажи алмазов, в том числе и для производственных целей), а также постепенного увеличения расходов на добычу первичных видов сырья.

В целом же „ножницы цен” между готовой продукцией и сырьевыми товарами имеют объективную основу, хотя существующий разрыв между ними намного превышает реальное соотношение этих ценовых сегментов мирового рынка вследствие политики ТНК и экономически развитых государств мира. В связи с этим изменения в соотношении между сырьем и готовыми изделиями в мировой торговле, по оценкам экспертов [1], в ближайшие годы будут иметь тенденцию к дальнейшему росту в пользу конечных продуктов производства (табл. 1).

Таблица 1. Прогноз структуры мирового экспорта, %

Года	Готовые изделия	Сырьё и полуфабрикаты	Отношение объёмов экспорта готовой продукции к сырью и полуфабрикатам
1990	70,4	17,4	405
2000	77,5	12,5	620
2005	80,8	10,4	777
2010	83,2	8,9	935
2015	85,3	7,6	1122

Таким образом, до 2015 года разрыв между экспортом готовой продукции и сырья увеличится почти вдвое. В отличие от предыдущего периода, на передний план в будущем выйдет применение достижений научно-технической революции - замена естественного сырья искусственным, новейшие методы использования вторичного сырья, миниатюризация изделий и т.п., весомым толчком к чему станет ухудшение условий добычи и исчерпание доступных запасов некоторых видов сырья.

Должны сохраниться в будущем и основные тенденции в соотношении основных товарных групп экспорта. Наиболее динамично будет развиваться вывоз машин и оборудование, удельный вес которого возрастет с 43% в 2005 г. до 50% в 2015 г. Такая динамика в первую очередь может быть вызвана индустриализацией крупнейших стран мира (Китай, Индия) и ряда других крупных азиатских государств, отдельных стран Африки и Латинской Африки с преимущественно аграрно-сырьевым характером участия в международном разделении труда в настоящее время (Индонезия, Нигерия, Бразилия, Мексика и т.п.). Можно прогнозировать также дальнейшее быстрое расширение межгосударственного обмена узлами и другими комплектующими вследствие дальнейшего развития зарубежных филиалов ТНК на основе производственной кооперацией.

Главной причиной увеличения удельного веса химической продукции в мировом экспорте выступит замена натурального сырья, увеличение поставок катализаторов для промышленности, комплексных удобрений и стимуляторов для сельского хозяйства, биохимической продукции, эффективных химических соединений для товаров производственного и личного потребления, высокотехнологические процессы выпуска которых также монополизировали ТНК или национальные фирмы наиболее развитых стран.

Среди готовых изделий характерное ожидается снижение доли товарной группы „текстиль и одежда” (с 6% в 2005 г. до 5% в 2015 г.), что связано со значительной насыщенностью этого сектора мирового рынка. В тоже время для группы „другие потребительские товары” предполагается рост её удельного веса с 12% до 14% соответственно из-за устойчивой тенденции расширения спроса на бытовую технику, особенно на её высокотехнологичные, а соответственно более дорогие модели.

В группе сырья и полуфабрикатов наибольшим будет падение доли экспорта руд и других минералов - с 1% в 2005 г. до 0,5% в 2015 г.. Более чем вдвое сократится также доля экспорта чёрных металлов - с 3% до 1,4% соответственно. В 1,6 раза, прогнозируется падение удельного веса в общем экспорте группы цветных металлов - с 2,1% до 1,3%. Можно спрогнозировать, что такое падение удельного веса произойдёт параллельно с сохранением или даже определенном ростом стоимостного и особенно физического объема этой товарной группы. Это связано со все большим использованием алюминия в авиационной, автомобильной и других отраслях машиностроительной индустрии. Кроме того, без ряда цветных металлов (кобальта, никеля, вольфрама, молибдена и т.п.) невозможно обеспечить использование высокотехнологических процессов. О росте физического объема мирового производства цветных металлов свидетельствует тот факт, что за 1990-2000 гг. выпуск алюминия возрос с 18,5 до 21,2 млн. т, рафинированной меди - с 10,5 до 14,1 млн. т, цинка - с 6,7 до 8 млн. т, ни-

кея - с 0,8 до 1,1 млн. т и т.п. [2]. Эта тенденция должна сохраниться и в будущем, что будет иметь отражение и в международной торговле цветными металлами.

Спорным, с нашей точки зрения, представляется экспертный прогноз резкого падения удельного веса топлива в совокупном мировом экспорте - с 8,2% в 2005 г. и до 4,3% в 2015 г., так как цена энергоресурсов скачкообразно возрастает, особенно в последние годы (например, барель нефти в 1950 г. продавался за 1,75 долл., в 1974 г. - за 11, в середине девяностых лет - уже за 18-20 долларов, а в 2005 г. его цена выросла до 40 и больше долларов), причем причин для ее падения в будущем не наблюдается. Более того, кроме двух основных регионов импортного потребления топлива - ЕС и Северной Америки, существенно возрастают потребности в нем Индии и Китая, где практически нет собственных источников удовлетворения нужд в нефти и газе.

Необходимо также отметить чётко наметившуюся в мировой экономике тенденцию снижения уровня самообеспеченности основных высокоразвитых регионов в собственных энергоресурсах. Так этот показатель в связке “добыча-потребление” газа за 1990-2000 гг. для США снизился с 95,2 до 84,9%, для Европы - с 65,6% до 62,8% и, очевидно, будет продолжать снижаться в ближайшей перспективе [3]. Таким образом, можно ожидать сохранение высокого уровня международной торговли энергоресурсами и в следующем десятилетии. На протяжении этого периода еще будут сохраняться и необходимые источники их поставок на мировой рынок – даже по пессимистическим прогнозам запасов нефти хватит на 120 лет, газа – на 100 лет, угля – не менее, чем на 500 лет [4].

Двойственное значение будет иметь высокая динамика цен на энергоносители: с одной стороны она будет тормозить прирост физического объема международной торговли энергоресурсами вследствие стимулирования внедрения мер по их экономии, но наряду с этим будет повышаться удельный вес этой товарной группы в стоимостных показателях международной торговли. Кроме того, вследствие роста цен станет эффективным более широкое использование собственных энергетических источников в Северной Америке с соответствующим сокращением доли их импорта. В Европе этот же фактор будет влиять на рост добычи газа и нефти в шотландском и норвежском секторе Северного моря (в 2000 г. они уже обеспечивали возле 40% нужд Западной Европы в газе в объеме 185 млрд м³ против поставок 80 млрд м³ из России и 34 млрд м³ из Алжира) [4]. В целом же топливные товарные группы сохраняют свою долю в международной торговле и на перспективу.

Наиболее прогнозируемой является тенденция падения удельного веса экспорта аграрных продуктов - с 10% в 2005 г. до 7% в 2015 г. При этом ускоренными темпами будет снижаться удельный вес сельскохозяйственного сырья - с 2,0% в 2005 г. до 1,1% в 2015 г. На четверть ожидается сокращение доли пищевых продуктов - с 8,0% до 6,0% соответственно. Главные причины снижения удельного веса сельскохозяйственного сырья в мировом экспорте заключаются в массовой замене натуральных продуктов (хлопка, джута, кожи и т.п.) искусственными, а также связаны со стремлением большинства стран к обеспечению продовольственной безопасности.

Наиболее яркой тенденцией в отраслевой структуре мировой торговли товарами в последние годы было быстрое наращивание в её составе высокотехнологической продукции. При этом наибольшим ее поставщиком на мировой рынок выступают США. Доминирующее положение этой страны особенно сильно проявляется в таких видах высокотехнологического экспорта, как авиационное и ракетно-космическое оборудование - 40%, Франция - 20%, Великобритания - 9%, промышленные и научные приборы и материалы - США - 28%, Япония - 18% и Германия - 14%, медицинское оборудование и материалы - США - 27%, Германия - 15% и Япония - 10%, микроэлектроника - Япония - 21%, США - 19%, Южная Корея - 10%, средства информатики - США - 19%, Япония - 15% и Сингапур - 12%.

Показательно, что наряду с традиционными лидерами экспорта высокотехнологичной продукции среди ведущих экспортеров есть и так называемые „азиатские тигры” - Южная Корея и Сингапур. Вообще появление новых субъектов на мировом высокотехнологическом рынке – это новейшая специфическая тенденция. Так в 2000-2005 гг. доля высокотехнологического экспорта составляла в ЕС - 15-19%, а у таких стран-претендентов на вступление, как Венгрия она достигала 23%, в Эстонии - 22% (хотя в других государствах центральной и восточной Европы - намного ниже - в пределах 2-8%).

Вместе с тем часть товарных позиций высокотехнологического экспорта находится в секторе наибольших конъюнктурных колебаний. Так сокращение авиаперевозок после террористических актов 11 сентября 2001 г. существенно уменьшило спрос на самолеты на мировом рынке - в 2002 г. не было продано около 2000 единиц готовой продукции. Фактически же вся авиакосмическая промышленность зависит от уровня государственных заказов на военные нужды, на что прямо указывали, например, авторы доклада о её будущем в США [5].

Перенасыщенность мирового рынка компьютерной техники привела к разному падению акций таких компаний, как Интел, IBM и других и стала одной из причин общего падения мирового экспорта в начале этого столетия. Продажа полупроводников, например, от наибольшего уровня 2000 г. в 204 млрд. долл. снизилась на 18% - до 166 млрд долл. в 2003 г. Однако даже несмотря на такой конъюнктурный срыв, можно прогнозировать, что продажа средств информатизации и в будущем сохранит свою значимость и станет наиболее динамичным сегментом мирового рынка. Уже с начала этого столетия объемы продажи офисной техники и телекоммуникационного оборудования превышают показатели международной торговли аграрными и химическими продуктами.

Вывод. Мировой опыт и структурные трансформации международной торговли показывают, что лишь высокий уровень информатизации в условиях интернационализации и транснационализации обеспечивает комплексную конкурентоспособность национальной экономики. Это продемонстрировали новые индустриальные государства, которые по показателям информатизации достигли 92% уровня США, 91% уровня стран ЕС и 86%

от уровня Японии. Хотя общий уровень информатизации Китая составляет лишь 7% от показателя США, но в новых индустриальных центрах он уже достиг японских параметров, что обеспечивает экспансию китайских высоко- и среднетехнологичных товаров на мировой рынок. Потенциально огромны потребности в импорте средств информатизации стран СНГ (Россия имеет высочайший среди них показатель, но всего 8% от уровня информатизации в США), Бразилии и других членов МЕРКОСУР, Индии и т.п.

К сожалению, в этих условиях внешнеторговая политика Украины не учитывает общих тенденций развития мирового рынка, но без преодоления сырьевой и полуфабрикатной структуры украинского экспорта и сохранения “критического импорта” энергоносителей невозможно надеяться на стабильные позиции в системе мирового хозяйства.

Источники и литература

1. Підрахунки за даними: Мир на рубеже тысячелетий. Прогноз развития мировой экономики до 2015 года. – М.: ИМЭМО РАН, 2001. – 169 с.
2. Арно Ю. Мировая металлургия на пороге нового столетия // МЭ и МО. – 2001. – №1. – С. 67.
3. Сергеев П. Проблемы газобеспечения Западной Европы // Там же. – 2003. – №5. – С. 53.
4. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 57.
5. Final Report of the Commission on the Future of the US Aerospace Industry. AIA, 2002. Цит. по: Вопросы экономики. – 2004. – №6. – С. 132.

Жуковська А.Ю.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ АДАПТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДО ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Цілі та завдання економічної політики України в період становлення її у статусі незалежної держави визначаються потребами формування якісно нової економічної та господарської системи ринкового типу. Саме це визначає необхідність найбільш повного врахування зовнішніх, міжнародних чинників впливу на процеси, що відбуваються в нашій державі. Адже створення національної ринкової системи означає перетворення її на складову частину світового ринкового господарства, а отже, породжує залежність від сучасних тенденцій його розвитку, залежність від інституцій, механізмів та інструментів, якими оперує світовий ринок. За цих умов визначення та розуміння основних закономірностей і варіантів трансформації світового господарства у якісно нову форму існування – глобалізовану економічну систему, пошук конкретних форм та стратегічних пріоритетів входження України до такої системи як необхідної її частини, є вкрай необхідним та актуальним.

Проблеми вибору стратегічних пріоритетів адаптації української економіки до викликів глобалізації відображено в працях І.Вітер, В.Вовк, С.Семенець, Г.Яхєєва, Е.Воловик, О.Білоус, Д.Лук'яненко, А.Мельник, О.Беляєв, А.Бєбєло, О.Комяков, О.Бласюк та ін. [1;2;3;4;5;6;7] Хоча дане питання не можна назвати малодослідженим, воно потребує більш детального вивчення та уточнення з врахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки.

Метою даної статті є дослідження особливостей національної системи державного регулювання економіки України та формування стратегічних пріоритетів її адаптації до процесів глобалізації, які відбуваються на світовій арені.

На даному етапі специфічним рисами української системи державного регулювання економіки є: підірвана, але не повністю демонтована адміністративно-командна система управління; незбалансованість національного господарства (цілі не підкріплені ресурсами); слабка мотивація стратегічної діяльності, переважання тактичного управління; відсутність ефективних стимулів до високопродуктивної праці та інтересу до виробничого нагромадження; велика питома вага державного сектору, низька ефективність управління в ньому; затратна ідеологія господарювання; нераціональна організаційна структура управління; бюрократизм та корумпованість службовців; низька конкурентоспроможність економіки.

На сьогоднішній день Україна вже визначила свої довгострокові цілі та пріоритети. Вони закріплені Конституцією України та іншими основоположними документами нашої держави. Йдеться про перспективи України як високорозвиненої, соціальної за своєю суттю, демократичної та правової держави, її інтегрування у світовий економічний простір як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку.

Наявна в Україні форма інтеграції у світове господарство є значною мірою спонтанним результатом дії ряду об'єктивних чинників, серед яких найважливішу роль відіграють такі:

- обмеженість внутрішнього попиту внаслідок процесу збіднення широких верств населення та масштабного знецінення заощаджень дореформених років. За цих умов експорт стає гіпертрофованим чинником економічного зростання, що не нормально як з погляду економічної безпеки країни, так і перспектив розширення впливу країни на світогосподарські процеси. Вузькість внутрішнього ринку не створює належних стимулів для інвестування як з боку вітчизняних, так і з боку іноземних інвесторів;
- несприятливість інвестиційного клімату через незавершеність інституційних перетворень, надмірне втручання державних органів у господарську діяльність, корупція, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури. Це також звужує внутрішній ринок і відвертає від країни основні потоки капіталів.