

діяльності аграрних підприємств [9].

Отже, стратегічне планування є підґрунтям для прийняття рішень. Для цього повинні бути знання про те, чого бажає досягти підприємство. Це допомагає з'ясувати найбільш відповідні способи поведінки та шляхи дій. Формальне планування допомагає зменшити ризик стосовно прийняття рішення. Під час прийняття відповідних та систематизованих планових рішень керівництво знижує ризик стосовно прийняття неправильних рішень через неточну або недостовірну інформацію про можливості підприємства або зовнішню ситуацію. Планування, яке слугує для формулювання цілей, допомагає створити єдність загальної мети в самому підприємстві.

Процес стратегічного планування – безперервний річний робочий цикл, що включає роботу практично всіх підрозділів підприємства. Як правило, остаточна версія плану та бюджету затверджується вищим керівництвом. Під час вибору методів планування необхідно враховувати певні вимоги: вони повинні бути пропорційними зовнішнім умовам управління, особливостям різних стадій процесу розроблення та еволюції ринкових відносин; повинні найбільш повно враховувати профіль діяльності об'єкта планування та розмаїття засобів і шляхів для досягнення основної мети бізнесу – збільшення прибутку; розрізнятися залежно від виду розробленого плану.

Література:

1. <http://www.minagro.gov.ua/node/7644>
2. <https://www.vgolos.zt.ua/ahraryy-sektor-ekonomiky-ukrayiny-suchasnyy-standart-perspektyvy-rozvytku/>
3. <http://agroportal.ua/ua/publishing/infografika/top10-agrokholdingov-ukrainy-aktsenty-2017-v-infografike/#>
4. <https://agroinsider.com.ua/2018/11/16/24278/>
5. https://studopedia.com.ua/1_195715_sutnist-ponyattya-strategii.html
6. https://pidruchniki.com/16330826/menedzhment/strategiyi_upravlinnya_personalom_pidpriemstva
7. Мискін Ю.І. Галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та їх вплив на аналітичне забезпечення менеджменту. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 316-327.
8. Горбачова І.В. Система управління персоналом / І.В. Горбачова // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 243: В 1 т. – Дніпропетровськ, 2008. – С. 204-208.
9. Федорняк Л.С. Чинники впливу на організацію формування та використання персоналу сільськогосподарських підприємств / Л.С. Федорняк // Вісник Прикарпатського ун-ту. Сер. Економіка. – 2009. – Вип. 7. – С. 140–144.

ТОРГОВЕЛЬНІ СУПЕРЕЧКИ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Русал В.С., студентка, Федорова Н.Є., асистент

Кафедра зовнішньоекономічної діяльності

Херсонський національний технічний університет

Об'єктивно в умовах конкуренції в боротьбі за доступ до природних ресурсів, за можливість бути суб'єктами транзиту ресурсів і товарів, за ринки збуту продукції і надання послуг міжнародні торговельні відносини супроводжує конфлікт інтересів, між суб'єктами експортно-імпортних операцій. Особливо гостро ці процеси проявляються у

міжнародній торгівлі, де зливаються в одне інтереси виробників продукції, торгуючих суб'єктів і національні економічні інтереси країни-експортера. При попаданні на ринок подібних однотипних товарів з різних країн неминуче виникають конфлікти інтересів, які виступають у формах торговельних суперечок та спорів. Спочатку жодна з країн не ставить собі за мету створювати конфліктні ситуації та вступати в спори із партнерами. Тому, коли виникають розбіжності, їх потрібно врегулювати. Забезпечується це завдяки прийнятим і діючим міжнародним принципам і нормам, які регулюють міжнародну торгівлю [1].

Порядок вирішення торговельних суперечок і протиріч залежить від рівня їх виникнення, які поділяють на:

- 1) торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності-фізичними особами;
- 2) торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності-юридичними особами;
- 3) торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності-фізичними і юридичними особами;
- 4) торговельні суперечки і протиріччя у сфері зовнішньоекономічної діяльності між державами.

У перших трьох випадках вирішення торговельних суперечок може і повинно здійснюватись на рівні суб'єктів комерційної діяльності в національних судових інстанціях або в обумовлених у договорах міжнародних судових органах [2].

Для вирішення суперечок, що виникають у міжнародній торгівлі між сторонами різних держав, найчастіше використовується міжнародний комерційний арбітраж та система СОТ.

Сучасна практика міжнародного партнерства свідчить про те, що чимало розбіжностей та спорів, які виникають під час виконання зовнішньодоговірних контрактів, вирішуються міжнародним комерційним арбітражем, що є комплексом елементів, які покликані вирішити взаємні претензії сторін. Він історично виник у Великобританії. Широкого ж визнання й відповідного правового статусу він набув лише у ХХ ст. Організації й фірми різних країн, укладаючи контракти, зазвичай вважають, що арбітражний розгляд спорів є кращим, ніж судовий. Його перевагами є: відносна швидкість розгляду; добровільність підпорядкування спору арбітражу; компетентність і нейтральність арбітрів, а також можливість вибору сторонами таких арбітрів, яких вони вважають найбільш кваліфікованими для розгляду певного спору; конфіденційність розгляду спорів; відносно невелика вартість арбітражного розгляду порівняно із судовим; арбітражне рішення оскарженню не підлягає [3].

В інституціональній структурі міжнародного арбітражу особливе місце займає Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), яка не є міжнародним арбітражним центром, але нею розроблено декілька документів з уніфікації права міжнародного арбітражу, тобто вони містять типові правила щодо доарбітражного врегулювання суперечок [4].

Ще одним популярним способом вирішення міжнародних торговельних конфліктів є механізм вирішення спорів у СОТ. Врегулювання спорів у СОТ є універсальною за своєю суттю та змістом системою, яка підтверджує, що вирішення спору у цій організації значно відрізняється від вирішення спору в національному чи міжнародному суді, оскільки воно поєднує в собі дипломатичні, судові та арбітражні елементи.

Механізм вирішення спорів у СОТ має на меті «полегшити» взаємовідносини як між державами-членами СОТ, так і між державами, які не є членами СОТ, оскільки держави-члени СОТ зобов'язані звертатися до органів врегулювання спорів СОТ при виникненні економічних спорів.

Як приклад конкурентної протидії неконкурентними методами можна назвати

розпочате Європейською Комісією у березні 2012 р. антидемпінгове розслідування стосовно імпорту з України, Туреччини і Македонії зварних труб і порожнистих профілів, виготовлених із сталі та заліза. Причиною розпочатого розслідування стала скарга європейського комітету Welded Steel Tubes Industry від імені виробників, на яких приходилось більше 25% обсягів виробництва зазначеної продукції в ЄС [5]. З боку Євросоюзу – це елемент силового захисту своїх товаровиробників, а для України – бар'єр для експорту і предмет торговельного спору, який необхідно вирішити засобами економічної дипломатії.

У грудні 2012 р. Аргентина подала у СОТ позов проти США та Євросоюзу через обмеження на експорт яловичини та лимонів у США і паливних ресурсів у країни ЄС. Аргентині довелося звернутись зі скаргою після того, як були вичерпані всі спроби врегулювати ситуацію, пов'язану із застосуванням проти її експорту протекціоністських заходів, які порушують норми СОТ [6].

Впродовж багатьох років США активно застосовували антидемпінгові заходи стосовно українських товарів. Так, станом на 2013 р. в США діяло 7 антидемпінгових заходів по імпорту з України сталевих арматурних прутків, сухого карбаміду, нітрату амонію, гарячекатаного сталю прокату та виробів з нього та ряду інших з обсягом поставок до застосування заходів понад 350 млн. дол. США. Перші з цих заходів були впроваджені ще у 1986 р., останні – у 2001 р., при цьому рівень антидемпінгового мита складав від 41% до 237%, фактично був встановлений заборонний рівень. Незважаючи на те, що представники України періодично брали участь у перегляді застосовуваних заходів, в американській стороні завжди знаходились підстави продовжити їх дію [7].

Станом на кінець 2016 року, Україна бере участь у 13 торговельних спорах, зокрема, у двох – як позивач (до Молдови щодо збору за забруднення навколишнього середовища і до Австралії щодо заходів, які стосуються торговельних марок та інших вимог простого пакування тютюнових виробів), у двох – як відповідач (щодо податку на алкогольні напої по позову Молдови і щодо остаточних захисних заходів по відповідних видах пасажирських автомобілів за позовом Японії), в інших спорах Україна задіяна як третя сторона [8].

Актуальним прикладом торговельної суперечки є торговельна війна між США та КНР. Внаслідок поетапного розширення переліку імпортованих з Китаю товарів, що підпадають під дію американських мит, на сьогоднішній день США обкладають митом половину імпорту з КНР. Китай відповідає дзеркальними заходами, але можливості Пекіна досить обмежені, адже КНР імпортує щороку зі Сполучених Штатів товарів на суму близько 130 мільярдів доларів. Натомість США ввозять з КНР товарів на суму понад 500 мільярдів доларів. Крім того, зроблені аналітиками МВФ розрахунки засвідчують, що як Китай, так і США вже потерпають від торговельної суперечки. Оголошені раніше ввізні мита на товари загальною сумою 360 мільярдів доларів, а також на автомобілі та автозапчастини призведуть до спаду економіки США на 0,9 %, а Китаю - на 0,6 % [9].

Отже, можна сказати, що для мінімізації негативних результатів торгового конфлікту між країнами потрібно вжити таких засобів: підвищити загальну конкурентоспроможність продукції; уникати продажу сировини, створюючи додану вартість; знайти нові ринки та способи видобування енергоресурсів; переорієнтуватися на нові ринки збуту; підвищити ефективність державної політики. Варто зазначити, що основними негативними наслідками торговельних війн та суперечок є: зростання бюджетних видатків; зменшення конкурентоспроможності продукції; обмеження міжнародної торгівлі; втрата встановлених торговельних зв'язків. Найкращим способом вирішення таких конфліктів є звернення до СОТ чи арбітражного суду. Але, у випадку коли дані дії не мають потрібного ефекту, потрібно намагатися мінімізувати негативні наслідки від торговельної війни.

Основним завданням економічної дипломатії у розглянутій сфері є вжиття необхідних заходів щодо попередження формування обставин, при яких виникає загроза потрапити під розглянуті заходи правового регулювання і впливу на експортно-імпортні операції. При цьому необхідно чітко враховувати особливості дії механізму врегулювання торговельних сперечок у зовнішній торгівлі. Тим більше, що в Україні у взаємовідносинах із країнами-партнерами в системі СОТ періодично виникають проблемні питання, які потребують врегулювання, а з боку Європейського Союзу впродовж останніх років було, крім названого вище, ще декілька спроб розпочати антидемпінгове розслідування. Головним для представників економічної дипломатії при цьому повинно бути спрямування активних дій щодо відстоювання інтересів української сторони.

Література:

1. Основи міжнародної торгівлі / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепіжевського. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
2. Світові торговельні ринки 04.02.2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153>
- 3.Смбатян А.С. Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952-2005 гг.) / А.С. Смбатян – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 344 с.
4. Вступ до Світової організації торгівлі: нові можливості для України. – Науково-практичне видання. Підготовлено експертною групою Українського центру міжнародної інтеграції. – К.: УЦМІ, 2006. – С. 6-7.
- 5.Еврокомиссия возбудила антидемпинговое расследование против украинских труб. 02.04.2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://investfunds.ua/news/evrokomissiya-vozbudila-antidempingovoe-rassledovanie-protiv>.
6. Аргентина подала в ВТО иск против США и ЕС из-за ограничений на поставки аргентинских товаров. 06.12.2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.itartass.com/c1/590644.html
7. В Кабмине пожаловались, что украинскому экспорту на десятки лет закрыта дорога в США. // Зеркало недели. Украина. – 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zn.ua/ECONOMICS/v-kabmine-pozhalovalis-chto-ukrainskomu-eksportuna-desyatki-let-zakryta-doroga-v-ssha-118339.html>.
8. Співробітництво України зі Світовою організацією торгівлі. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=informatsiino-analitichniMateriali3>.
9. СОТ: Торговельна війна між США та КНР вдарить по глобальній торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dw.com/uk/сот-торговельна-війна>.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

*Синій К.В., студент, Фомішина В.М., д.е.н., професор
Кафедра зовнішньоекономічної діяльності
Херсонський національний технічний університет*

Дослідження проблем міграції передбачає виділення двох типів країн: країни-донорів і країн-реципієнтів. Перші – ті країни, з яких переїжджають, другі – ті країни, що приймають мігрантів. Для обох типів країн є свої позитивні і негативні сторони, які будуть розглянуті в табл.1.