

Література.

1. Люзія чи реальність? [Електронний ресурс] / Аграрний тиждень. Україна. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/plants/4505-lyuzuja-chi-realnst.html>

2. Lista produktów tradycyjnych według województw [Електронний ресурс] // Ministerstwo rolnictwa i rozwoju wsi - Режим доступу: <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Produkty-regionalne-i-tradycyjne/Lista-produktow-tradycyjnych/>

РОЗВИТОК РИНКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ І ПРОДОВОЛЬСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Захарченко О.В. к.е.н., доцент,

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Розвиток світової торгівлі характеризується процесами глобалізації та регіоналізації. Глобалізація товарних потоків сільськогосподарської продукції і продовольства проявляється в діяльності міжнародних продовольчих компаній. Більша частина переробної продукції і значна частина сільськогосподарських продуктів, які поступають на міжнародний ринок, продукуються безпосередньо під технологічним, фінансовим та організаційним впливом міжнародних продовольчих компаній. Діяльність міжнародних продовольчих компаній сприяє створенню нового ринкового простору. Вони є основними носіями і каталізаторами росту ефективності національних продовольчих систем.

Ведучу роль серед міжнародних продовольчих компаній відіграють компанії агробізнесу США. Так, продажі 21 самих великих публічних американських продовольчих компаній за кордоном склали 25% їх загального обігу (тут не враховувались обсяги продажів самих великих компаній «Марс» та інші, тому що вони не є публічними; також «Кока-кола» і «Пепсіко», тому що формально вони не є продовольчими). Біля 11% продажів припадає на Західну Європу, 3% - на Азіатсько-Тихоокеанський регіон, 2% - на Латинську Америку, 1% - на Канаду і 9% - на інші регіони і країни [1].

В трьох найбільших європейських продовольчих фірмах – «Нестле», «Юнілевер» та «Данон» – доля продажів за межами Західної Європи досягає відповідно 59, 57 та 20%. Більша доля їх продукції

припадає на Північну Америку. Швидко зростають обсяги продажів в країні Центральної та Східної Європи. [1]

Новим явищем стало те, що темпи вивозу капіталу міжнародними продовольчими компаніями випереджали темпи росту продовольчого експорту. В результаті сукупні продажі філій американських продовольчих фірм в 4 рази перебільшували сукупний обсяг американського продовольчого експорту.

Ще однією характерною особливістю стало те, що компанії зайняті в гуртовій торгівлі продовольчими товарами та харчуванні стали вивозити свій капітал. Ця тенденція тісно пов'язана з ростом взамоконкурентної торгівлі готовим продовольством та глобальною стандартизацією моделі споживання продовольчих товарів, а також появою необхідності і можливостей створення вертикальних систем просування продовольства до споживача.

Роль закордонних компаній також посилюється в сфері виробництва засобів виробництва для сільського господарства. Наприклад, в США закордонні компанії володіють та управляють 25% активами підприємств, які виробляють засоби виробництва для сільського господарства, 10% активами харчової промисловості, 15% активами продовольчої торгівлі. Ці показники мають тенденцію до збільшення [2].

Формальне володіння закордонними підприємствами доповнюється багаточисельними неформальними консорціумами, збутовими та заготівельними агентствами, контрактним виробництвом, сумісним науковим дослідженням та технологічною співучастью, венчурним проектуванням і розподілом ризиків, формуванням, а потім і участю в ф'ючерсній торгівлі.

Показовим прикладом розвитку міжнародної співпраці і кооперування є гена інженерія і біотехнологія, розвиток яких дозволять значно підвищити ефективність продовольчих систем в багатьох країнах.

В останні роки почалося масове комерційне засвоєння насіння рослин, які виведені за допомогою генної інженерії. Поки що активно використовують насіння сої та кукурудзи. В найближчі роки слід очікувати виходу на ринок насіння картоплі, стійкої до колорадського жука.

Таким чином, глобалізація в сфері агробізнесу призводить до підвищення ефективності агропромислового виробництва і створює добрі умови для більш рівномірного споживання продуктів харчування в окремих країнах і регіонах світу.

Література.

1. Козак Ю.Г. Мировая экономика: Учеб. пособ. / под. ред. Ю.Г. Козака. – 2-е изд. перераб. и доп. – Киев-Катовице: Центр учебной литературы, 2013. – 212 с.
2. Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку [Колективна монографія] / За заг. ред. Г.Є. Жуйкова, В.С. Ніценка. – Книга 3. – Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2013. – 577с.
3. www.usda.gov.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТИТУТУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

*Квасницька Р.С., к.е.н., доцент,
Університет банківської справи Національного Банку України*

Незважаючи на стрімкий розвиток економічної наукової думки серед вчених-економістів прослідковується відсутність єдиного цілісного підходу до визначення поняття «потенціал». Так, за твердженнями окремих науковців, потенціал повинен розглядатись тільки через призму його ресурсної складової, що і знаходить відображення у так званому ресурсному підході до розуміння суті потенціалу. Саме в аспекті даного ресурсного підходу Л.І. Абалкін визначав потенціал, як узагальнену збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця і часу [1], а І.І. Лукінов стверджував, що потенціал – це кількість та якість ресурсів, якими володіє та або інша господарююча система [2]. Погодимося, що без ресурсів неможливим є виконання будь-якої діяльності. Однак, такий однобічний підхід звужує змістові межі поняття «потенціал».

Наступний підхід теоретичного обґрунтування суті потенціалу, який позиціонується в економічній літературі як функціональний чи об'єктивний, здійснює узагальнення складових потенціалу через одну компоненту – через можливості когось, чого-небудь. З цим твердженням можна було б погодитись, однак: по-перше, ресурси є основою здійснення будь-якого виду діяльності, а тому їх нівелювання при розкритті суті потенціалу є, м'яко кажучи, неправильним; по-друге, узагальнення суті потенціалу через можливості, повністю вyalює внутрішній склад потенціалу, що ускладнює здійснення процесів формування та використання самого потенціалу.