

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного
університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку _____
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,0

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК № 8 (216)

Одеса – 2014

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2014. – № 8 (216). – 232 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

Відповідальний секретар – Довиденко Олександра Олександрівна

I. Економічні науки: Звєряков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Осипов В.І. – д.е.н., професор, Максимова В.Ф. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент

II. Політичні науки: Василенко С.Д. – д.політ.н., професор, Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарев А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стьопін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідомство про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Збірник наукових праць «Науковий вісник» зареєстрований президією ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1 як наукове видання з економічних наук, від 23 лютого 2011 р. №1-05/2 як наукове видання з політичних наук.

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349

Індексування і реферування: реферативна база даних «Україніка наукова», Український реферативний журнал «Джерело», Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru, Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?user=PEf4fZIAAAAJ&hl=ru>, електронний архів Одеського національного економічного університету.

Засновник і видавець збірника наукових праць – Одеський національний економічний університет.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

НАУКОВИЙ ВІСНИК
Збірник наукових праць

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей
відповідає автор

міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Руденко Валентина Сергіївна – студентка Національного авіаційного університету

Свистун Тетяна Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості. Одеська національна академія харчових технологій

Сітор Марія Олегівна – студентка Одеського національного політехнічного університету, інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій

Степанова Ліна Геннадіївна – магістр факультету міжнародної економіки, кафедри експертизи товарів та послуг Одеського національного економічного університету

Тостановська Анастасія Володимирівна – студентка 5 курсу Одеського національного політехнічного університету; Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій

Тремба Юрій Володимирович – магістр Одеської національної академії харчових технологій

Ухлічева Ірина – студентка Одеського національного економічного університету

Швагірева Влада Сергіївна – асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

Швец Богдан – магістр Одеської національної академії харчових технологій

Щелкунова Анастасія Володимирівна – студентка Одеського національного політехнічного університету, інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій

Яблонська Наталя Валентинівна – к.е.н., доцент, Одеська національна академія харчових технологій

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Арапова Олена, Бостанжі Тетяна

Аналіз динаміки світових і вітчизняних тенденцій розвитку ринку факторингових послуг.....5

Арапова Олена, Горбатова Дар'я

Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності металургійних підприємств України.....15

Арапова Олена, Сітор Марія

Застосування компетенцій управлінського персоналу як засобу постійного та безперервного навчання персоналу.....25

Арапова Олена, Щелкунова Анастасія

Роль формування та управління кадровим потенціалом у підвищенні конкурентоспроможності підприємства.....35

Берднікова Марина

Проблеми вибору методу калькулювання на сільськогосподарських підприємствах.....46

Білявський Валентин, Руденко Валентина

Інноваційна діяльність підприємства як фактор урегулювання платіжного балансу країни.....58

Буліна Олена

Банківські послуги на кредитному ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку.....66

Вакуленко Ольга, Волохов Дмитро, Швагірева Влада

Інвестиційний клімат банківської системи України та шляхи його покращення.....76

Демус Анастасія

Оцінка ефективності використання залучених прямих іноземних інвестицій в Одеський регіон.....86

Долгова Анастасія

Удосконалення управління зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.....98

Живора Гліб

Угода про Асоціацію з ЄС: економічні наслідки для України.....107

Кулаковская Татьяна, Швец Богдан Обзор рінка комбикормов в Украине.....	119
Литвин Марина, Буримський Денис Теоретичні засади фінансування сталого розвитку в країнах Європейського Союзу.....	128
Мадані Марія, Степанова Ліна Експертна оцінка заокруглення щетини зубних щіток.....	139
Марковська Тетяна Шляхи підвищення конкурентоспроможності банку.....	147
Носовець Олександра Проблеми порівняння дебіторської заборгованості за даними фінансових звітів підприємств в умовах застосування різних стандартів обліку та звітності.....	159
Пономаренко Олександр Трансатлантичне партнерство між ЄС та США: очікуваний вплив на економіку країн-учасників.....	169
Свистун Тетяна, Тремба Юрій Сучасний стан та проблеми функціонування підприємств харчування в закладах освіти.....	182
Тостановская Анастасия, Лапин Алексей Прогнозирование объемов продаж телекоммуникационных услуг с учетом сезонных колебаний.....	190
Ухлісєва Ірина, Дьяченко Дар'я Професія «Поживлення».....	197
Швагірева Влада, Донець Анна, Неумоїна Ксенія Маркетинговий метод підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	209
Яблонська Наталя, Малацковська Олександра Сучасні тенденції та проблеми розвитку пивного ринку України.....	220
НАШІ АВТОРИ	229

технічний

Демус Анастасія Віталіївна – магістр кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету

Долгова Анастасія Олегівна – магістр Одеського національного політехнічного університету

Донець Анна Сергіївна – студентка Одеського національного політехнічного університету, факультет інститут бізнесу, економіки та інноваційної діяльності

Дьяченко Дар'я – студентка Одеського національного економічного університету

Живора Гліб Миколайович – студент Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Кулаковська Тетяна Анатоліївна – к.е.н., доцент, Одеська національна академія харчових технологій

Лапін Олексій Володимирович – к.е.н., доцент кафедри менеджмента зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеського національного політехнічного університету

Литвин Марина Валентинівна – к.е.н., Доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Мадані Марія Михайлівна – к.е.н., доцент кафедри експертизи товарів та послуг Одеського національного економічного університету

Малацковська Олександра Сергіївна – магістр Одеської національної академії харчових технологій

Марковська Тетяна Олександрівна – студентка 5-ого курсу Українсько-німецького навчально-наукового інституту Одеського Національного Політехнічного університету

Неумоїна Ксенія Вячеславівна – студентка Одеського національного політехнічного університету, факультет інститут бізнесу, економіки та інноваційної діяльності

Носовець Олександра Ігорівна – студентка Одеського національного політехнічного університету, кафедра обліку, аналізу та аудиту

Пономаренко Олександр Іванович – студент Інституту

3. Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the list of goods to which restrictions on movement across the customs border of Ukraine » № 436 of 21 May 2012.

Рецензент: Крупіна С.В. к.е.н., доцент, Одеська національна академія харчових технологій

4.06.2014

НАШІ АВТОРИ

Арапова Олена Миколаївна – старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

Бостанжі Тетяна Зіновіївна – студентка Одеського національного політехнічного університету, інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій

Буримський Денис Юрійович – магістр Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Горбатова Дар'я Андріївна – студентка Одеського національного політехнічного університету, інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій

Білявський Валентин Миколайович – к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет

Буліна Олена Олександрівна – магістр кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

Вакуленко Ольга Дмитрівна – студентка Одеського національного політехнічного університету, факультет німецько-технічний

Волохов Дмитро Сергійович – студент Одеського національного політехнічного університету, факультет німецько-

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 339.178.3

Арапова Олена, Бостанжі Тетяна

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СВІТОВИХ І ВІТЧИЗНЯНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

У даній статті розглянуто теоретичні основи факторингу як одного з ефективних інструментів підтримки бізнесу в сучасних ринкових умовах. Досліджено фінансування суб'єктів господарювання за допомогою операцій факторингу. Проаналізовано стан ринку факторингових послуг України, виявлено ключові проблеми розвитку факторингового ринку та запропоновано шляхи їх подолання. Досліджено зарубіжний досвід використання факторингових послуг. Проаналізовано динаміку кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу. Зрівняний ринок внутрішнього і міжнародного факторингу України з промислово розвиненими країнами. Досліджено основні проблеми застосування операцій факторингу в Україні. Особлива увага приділяється аналізу статистичних даних динаміки зарубіжного та вітчизняного ринків факторингових послуг. Виявлено основні тенденції розвитку та використання факторингу в світі.

Ключові слова: факторинг, ринок факторингових послуг, міжнародний факторинг, обсяг факторингу.

Арапова Елена, Бостанжи Татьяна

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МИРОВЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ

В данной статье рассмотрены теоретические основы факторинга как одного из эффективных инструментов поддержки бизнеса в современных рыночных условиях. Исследовано финансирование субъектов хозяйствования с помощью операций факторинга. Проанализировано состояние рынка факторинговых услуг Украины, выявлены ключевые проблемы развития факторингового рынка и предложены пути их преодоления. Исследован зарубежный опыт использования факторинговых услуг. Проанализирована динамика количества и стоимости заключенных финансовыми компаниями договоров факторинга. Сравнен рынок внутреннего и

международного факторинга Украины с промышленно развитыми странами. Исследованы основные проблемы применения операций факторинга в Украине. Особое внимание уделяется анализу статистических данных динамики зарубежного и отечественного рынков факторинговых услуг. Выявлены основные тенденции развития и использования факторинга в мире.

Ключевые слова: факторинг, рынок факторинговых услуг, международный факторинг, объем факторинга.

Arapova Olena, Bostanzhi Tetiana

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF THE WORLD AND DOMESTIC MARKET TRENDS FACTORING SERVICES

This article discusses the theoretical basis of factoring as one of the most effective tools to support business in the current market conditions. Investigated funding entities using factoring. Analyzes factoring market of Ukraine, identified key development issues factoring market and ways to overcome them. Studied international experience of using factoring services. The dynamics of the number and value of contracts concluded by financial companies factoring. Compare the market of domestic and international factoring Ukraine with industrialized countries. The basic problems of using factoring in Ukraine. Particular attention is paid to the analysis of statistical data of the dynamics of foreign and domestic markets factoring services. The basic trends in the development and use of factoring in the world.

Key words: factoring, factoring services market, international factoring, factoring volume.

Постановка проблемы. Украинские предприятия, осуществляющие внешнеторговые операции, на сегодняшний день довольно часто имеют острый дефицит финансовых ресурсов, а также не могут обеспечить предприятию стабильный экономический рост без реформирования своей деятельности. Достаточно острой является проблема неплатежеспособности, недостатка оборотных средств предприятий, о чем свидетельствует удельный вес дебиторской и кредиторской задолженностей. В этом случае требуется поиск новых механизмов привлечения средств, адаптированных к конкретным условиям хозяйствования. Конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет их идти на более гибкие взаимоотношения с

становить 24,5%.

Незважаючи на те, що ринок пива постійно розвивається та росте швидкими темпами, зараз він переживає тяжкі часи. За минулий рік виробництво пива в Україні зменшилося на 8% порівняно з 2012 роком. У порівнянні до пікового за продажами 2008 року галузь втратила 14% ринку і за своїми обсягами фактично скотилася до показників 2006 року. У 2013 році виробничі потужності пивзаводів у середньому були завантажені на 60%.

Вітчизняні підприємства повинні здійснювати моніторинг проблем розвитку галузі та стрімко реагувати на виклики конкурентного оточення. Проблема сировини можна вирішити за допомогою вкладень інвестицій у вітчизняні заводи з вирощування та переробки ячменю та хмелю.

Україна має сприятливий клімат для вирощування цих культур та спроможна забезпечувати підприємства вітчизняною сировиною за умови застосування новітніх технологій. Для вирішення проблеми високої монополізації та витіснення вітчизняних виробників необхідне втручання Антимонопольного Комітету.

Література

1. Климик Г.В. Стратегічні пріоритети конкурентних переваг пивоварної промисловості в умовах зовнішньоекономічної діяльності / Редкол.: А.Ф.Головчук та ін. –Умань: 2010 – Економічні науки. –332с.

2. Стельмашенко О.О. Реклама як інструмент опосередкованого державного впливу на функціонування ринку пива в Україні / О.О. Стельмашенко //Державне управління: удосконалення та розвиток,2011-323 с.

3. Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, на які встановлено обмеження щодо переміщення через митний кордон України» № 436 від 21 травня 2012 р.

1. Klymyk G.V. Strategic priorities competitive advantage brewing industry in terms of foreign trade activities / Redkol.: A.F.Golovchuk and others. -Uman : 2010 - Economics . – 332 p.

2. Stelmashenko A.A. Advertising as a tool of indirect government influence on the functioning of the beer market in Ukraine / Stelmashenko A.A / State management : improving and developing, 2011 - 323 p.

ринку пива він становить 2494,5. Оскільки згідно критеріїв цей індекс є більшим за 1800, то це свідчить про високу монополізацію ринку пива України та відповідну загрозу у випадку злиття компаній. Основними ризиками для нових учасників ринку є налагоджена система постачання та збуту старих учасників, в пізнаваність їхніх брендів, економія за рахунок масштабу.

Високі витрати на рекламу також є суттєвою проблемою розвитку ринку пива України. Реклама є об'єктивним чинником формування специфічної культури споживання пивної продукції, а рекламний продукт завжди має чітку направленість на окремий сегмент ринку, надаючи конкретним споживачам можливість в отриманні інформації.

При цьому реклама виконує інформаційно-ознайомчу функцію, тобто здійснює вплив на формування особистих потреб споживача через надання йому можливості орієнтуватися в особливостях окремих асортиментних груп, представлених на споживчому ринку товарів-аналогів та субститутів, які здатні задовольнити ті чи інші потреби [2].

Результати маркетингових досліджень провідних операторів ринку показують, що на ринці здійснюється витіснення імпортними марками вітчизняних виробників. З кожним роком вітчизняні компанії намагаються залучити якомога більше іноземних інвестицій, які залучають світові бренди, що призводить до зменшення продажів вітчизняних марок пива. Імпорт на ринку пива в 2012 р. збільшився на 41,1 % порівняно з минулим роком, в той час, як експорт – лише на 13,3%. Це негативно впливає й на торгівельний баланс України.

Висновки. Структура ринку пива України у цілому близька до структури ринку пива розвинутих країн, і її можна назвати олігополістичною з низьким вмістом невеликих виробників. Сьогодні загальні тенденції ринку визначають три основні його учасники, серед яких є і національні виробники, і представники транснаціональних корпорацій.

Перше місце посідає компанія «САН ІнБев Україна», до складу якої належать ВАТ «Пивзавод "Рогань"» (Харків), ЗАТ «Чернігівський пивкомбінат «Десна» та ВАТ «Миколаївський пивзавод «Янтар». На другому місці за часткою українського ринку (29,5%) перебуває ПАТ «Карлсберг Україна». Третє місце посідає ЗАТ «Оболонь», його частка

покупателем. Одним из инновационных для украинского рынка способов управления оборотным капиталом, взаимоотношений предпринимателей является факторинг. Использование такой нетрадиционной банковской услуги субъектами хозяйствования в результате реализации товаров или услуг обеспечивает такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик может предоставлять конкурентные отсрочки платежей своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах и тем самым получить не только экономию, но и повысить эффективность производства. Украинские компании деловых услуг заимствуют опыт промышленно развитых стран, однако, вряд ли можно говорить об идентичности и динамике их развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием тенденций развития рынка факторинговых услуг посвящены научные труды отечественных и зарубежных ученых, таких как Ю. Прохорова, Н. Внукова, В. Смачило, Н. Левченко, Ж.Перар, Р. Коттер, Р. Кэмпбелл.

Цели статьи. Основной целью статьи является исследование финансирования субъектов хозяйствования с помощью факторинга, анализ зарубежного и отечественного рынков факторинговых услуг. Выявить факторы, влияющие на развитие факторинговых услуг в Украине, и предложить пути их расширения.

Изложение основного материала исследования. Рынок факторинговых услуг является достаточно молодым в Украине и берет начало своего развития в 2001 году, когда впервые такие операции проводил АКБ «Укрсоцбанк», на деятельность которого еще в течение нескольких лет приходилась треть всех операций по факторингу, в том числе именно этот банк предлагает услугу по международному факторингу. Часть рынка, принадлежавшая другим банкам не превышала и десяти процентов, не считая АКБ «ТАС - Коммерцбанк», который стал полноправным конкурентом для основателя факторинга в Украине. Еще несколько лет назад факторинговые операции проводили почти все рейтинговые банки Украины в том или ином объеме. Также стремительные темпы роста объемов факторинга были важной характеристикой всего отечественного рынка [2].

Стоит обратить внимание на то, что проблемы в сфере банковского бизнеса и определенные глобальные тенденции значительно повлияли на

перспективы и направления развития факторинговых операций в Украине. Так, в 2012 году банки – лидеры на рынке факторинга ужесточили требования в отношении заемщиков, сферы их деятельности и условий факторингового обслуживания, а значительная часть банковских учреждений в связи со снижением ликвидности и другими объективными причинами вообще не предоставляющих услуги факторинга.

Отследить объемы факторинговых услуг, которые предлагают банковские учреждения, практически невозможно, ведь объемы этой деятельности не публикуются перед высшими государственными органами, в отличие от факторинговой операционной деятельности финансовых компаний. По состоянию на 31.12.2013 г. в Государственном реестре финансовых учреждений содержится информация о 163 финансовых компаний, которые имеют право предоставлять услуги факторинга. В течение 2013 года финансовые компании заключили 70 819 договоров факторинга на общую сумму 10 039,5 млн. грн. и выполнили 60524 договоров на сумму 9167,8 млн. грн. По состоянию на 31.12.2013 года действующими остаются 7414 договоров факторинга. Динамика количества и стоимости заключенных финансовыми компаниями договоров факторинга по кварталам приведена на рисунке 1 [4].

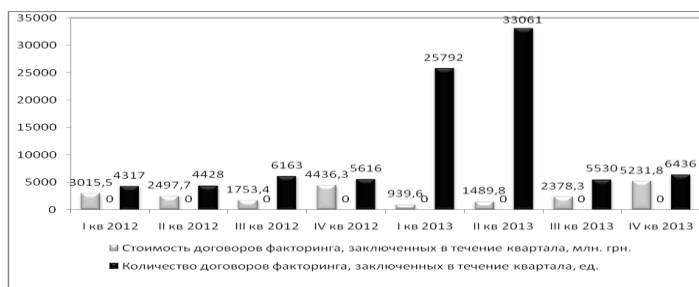


Рис. 1. Динамика предоставления услуг факторинга за 2012-2013 гг. (разработано авторами на основе данных [4])

В первом и втором кварталах 2012 года рынок покупки проблемных долгов юридических лиц финансовыми компаниями, которые имеют право предоставлять услуги факторинга, характеризовался дальнейшим ростом количества заключенных договоров факторинга при уменьшении стоимости таких договоров, тогда как в I полугодии 2013 г. исследуемые показатели представили

з 1994 по 2013 гг.

Перший вагомий спад даної галузі припадає на 1996 рік. В наступні роки тенденція змінилася і ринок пива почав активно розвиватися (рис 2.) Це відбулося завдяки залученню в галузь пивоваріння значних іноземних та вітчизняних інвестицій. Із наведених даних видно, що в 1999 р. виробництво пива зросло порівняно до 1998 р. на 22%, а у 2000 р. порівняно до 1999 р. – на 38%.

У 2008 році обсяги виробництва пива в Україні досягли свого максимального значення за всю історію пивоваріння – 320 млн. дал. Але вже в 2009 році ситуація вагомо змінилася. Обсяг виробництва пива скоротився на 6,2% зрівняно з попереднім роком. У 2010 році ситуація покращилась, але ненадовго. Починаючи з 2011 року до сьогодні спостерігається спад виробництва пива. За підсумками 2013 року обсяги виробництва пива скоротилися на 8% – до 276,3 млн. дал. порівняно з 2012 роком. Це найгірша динаміка ринку з 1994 року. Це обґрунтовується: інфляцією, підвищенням ставок акцизного збору на пиво (1 травня 2014 р. на 42,5% – з 0,87 до 1,24 гривень за літр), підвищення податку на хмелярство і виноградарство (з 1% до 1,5), гострою конкурентною боротьбою за ринок збуту і низькою купівельною спроможністю населення.

Найважливішою проблемою розвитку на сучасному ринку пива є вартість та якість сировини. Більшість українських пивоварень та всі іноземні пивні компанії в Україні імпортують ячмінь та хміль з-за кордону, адже українські аналоги не відповідають міжнародним стандартам якості. Наслідком цього є не лише великі витрати на сировину, а й труднощі з її доставкою. Згідно з переліком дослідних сортів рослин, на які встановлено обмеження щодо переміщення через митний кордон України Постановою КМУ № 436 від 21 травня 2012 р. ячмінь насінний підпадає під ці обмеження [3].

Наступною проблемою є висока монополізація галузі, яка породжує високі бар'єри входу на ринок пива нових компаній. В 2012 р. 86% ринку пива України займали три найбільші пивні компанії: ПАТ «САН ІнБев Україна», ПАТ «Карлсберг Україна» та ВАТ «Оболонь». Загальновідомим індексом Герфіндала-Гіршмана, який визначається, як сума квадратів часток ринку компаній, можна визначити ступінь концентрації ринку. Цей індекс захищає від монополізації при злитті компаній. Для трьох компаній-лідерів на

(32%), ПАТ «Карлсберг Україна» (29,5%) та ВАТ «Оболонь» (24,5%). Значною часткою ринку пива в 2014 р. володіють також ПрАТ «Ефес Україна» (5,2%) та ТзОВ «Перша Приватна Броварня» (2,8%).

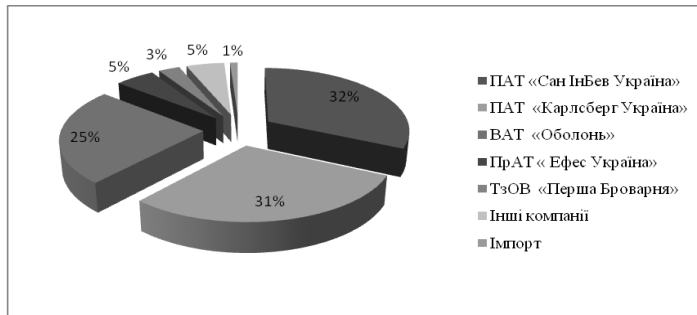


Рис. 1. Структура ринку пива України, 2014 р.

Компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» є незаперечним лідером на пивному ринку України. Вона представлена в Україні такими відомими вітчизняними та імпортними торговими марками, як «Чернігівське», «Чезз», «Рогань», «Staropramen» та «Bud». З урахуванням такої ситуації поява в галузі найближчим часом нового гравця є досить маловірою. Частки малих пивоварень становить приблизно 5% і поступово зменшується. Причиною цього стало те, що загальний рівень споживання пива в Україні впав на 8,6%.

Проаналізувавши динаміку виробництва пива з 1994 по 2013 рік бачимо наступні результати, які наведені на рисунку 2.

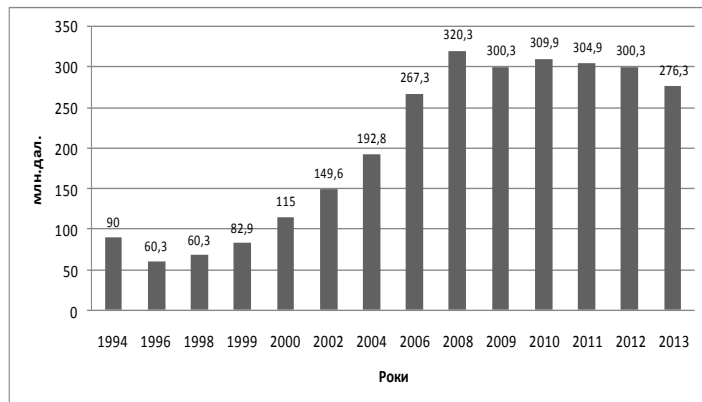


Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва пива в Україні

иную динамику: во II квартале 2013 года по сравнению с I кварталом 2013 г. при росте количества заключенных договоров факторинга 28,2% их стоимость увеличилась на 58,5%. Количество договоров факторинга, заключенных в течение первого полугодия 2013 года, составило 58 853 единицы, что в 6,7 раза больше по сравнению с этим показателем аналогичного периода 2012 года. Стоимость договоров факторинга, заключенных в течение первого полугодия 2013 года, составила 2 429,4 млн. грн., что на 44,1% меньше по сравнению с этим показателем аналогичного периода предыдущего года. В течение последнего полугодия 2013 г. наблюдается тенденция к заметному снижению количества заключенных факторинговых договоров при одновременном увеличении их стоимости. По итоговым результатам 2013 года по сравнению с 2012 г. состоялось уменьшение на 14,2% (1663,4 млн. грн.) операций факторинга в стоимостном выражении, в то время как количество договоров выросло в 3,5 раза (на 50295 ед.).

Рассмотрим распределение по отраслям объемов предоставленных финансовых услуг по заключенным договорам факторинга (табл. 1).

Таблица 1

Распределение договоров факторинга по отраслям, млн.грн.
(разработано авторами на основе данных[1])

Название отрасли	2011	2012	2013	Разница	Темпы прироста (2013/2012), %
Строительство	2,7	5,8	55,1	49,3	850,0
Добывающая промышленность	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Легкая промышленность	43,0	11,1	0,0	-11,1	-100,0
Машиностроение	342,6	253	0,3	-252,7	-99,9
Металлургия	118,1	26,8	0,0	-26,8	-100,0
Сельское хозяйство	0,0	0,0	17,5	17,5	100,0
Сфера услуг	2094,3	1479,3	152,6	-1326,7	-89,7
Транспорт	0,0	0,0	1,7	1,7	100,0
Пищевая промышленность	98,1	295,8	115,1	-180,7	-61,1
Химическая промышленность	0,5	0,0	2,1	2,1	100,0
Другие	4146	9596,6	9695,1	98,5	1,0
Всего	6845,3	11 702,8	10039,5	-1663,3	-14,2

Исходя из полученных данных таблицы 1, видно что основная доля использования факторинга принадлежит отраслям «другие», по

мнению НРА «Рюрик», «другие» отрасли – это сфера торговли [3]. Второе место среди отраслей занимает сфера услуг, которая составляла в 2012 году почти 13%, но уже в 2013 году – 1,5%. Незначительная доля заключенных договоров факторинга приходится на пищевую промышленность (1,14%), строительство (0,5%), машиностроение занимает наименьшую долю (0,003%) среди основных отраслей, которые пользуются услугами факторинга. Надо заметить, что по результатам 2013 года произошло снижение доли многих отраслей таких как: легкая промышленность, машиностроение, металлургия, пищевая промышленность, сфера услуг.

Факторинг в силу своей специфики интересен малому и среднему бизнесу, ведь основной факторинговой отраслью остается торговля. Кроме того, малые и средние предприятия, как правило, имеют качественный портфель дебиторов, стремятся работать с крупными покупателями, дорожат отношениями со своими дебиторами и предпочитают регрессный факторинг, чтобы иметь возможность заплатить за дебитора в случае возможных затруднений, но не разрывать с ним отношений [6]. Факторинговые операции выгодны для юридических лиц в связи с появлением возможности уменьшить расходы на администрирование проблемных долговых обязательств и нарастить свои активы.

Что касается зарубежного опыта использования факторинговых услуг, к примеру, в Великобритании факторинг не обслуживают производственные компании, компании сферы услуг и оптово-розничной торговли. В Италии факторинг широко используется в сфере коммерческих, транспортных и телекоммуникационных услуг. В Дании наибольший спрос на услуги факторинга наблюдается со стороны текстильной промышленности, в Греции – пищевой промышленности, а в Австрии – электроэнергетической, перерабатывающей и химической отраслей [5].

Развитие рынка факторинговых услуг Украины целесообразно сравнивать с развитием мирового рынка факторинговых услуг. Распределение мирового рынка факторинговых услуг в 2013 году отражены в таблице 2.

По таблице 2 построим наглядную диаграмму (рис. 2.). Из рисунка 2 видно, что основными игроками мирового рынка факторинговых услуг является Европа, доля которой занимает 61%

виробництва. Галузь пивоваріння є однією з найбільш прогресивних і займає важливе місце у переробній промисловості України. Вона позитивно впливає на розвиток національної економіки, займає значну частку ВВП та інтенсивно розвивається. Незважаючи на те, що останнім часом збільшення обсягів виробництва пива відбувалося швидкими темпами, проблем у пивоварній галузі зараз дуже багато.

Сучасні тенденції та проблеми розвитку пивного ринку України постійно знаходяться у полі зору вітчизняних дослідників. Останнім часом аналізу стану розвитку підприємств з виробництва пива присвячені багато робіт українських фахівців, зокрема, Є. Мазур, Б. Данилишина, В. Дегтяров, М. Ляшенко, В. Серов, О. Чирва.[1]. Ці автори у своїх наукових працях досліджували проблеми розвитку даної промисловості. Результати їх досліджень дозволяють з різних сторін оцінити стан і рівень розвитку підприємств пивоварної промисловості, а також виявити проблеми, з якими вони стикаються. До того ж результати, що отримуються в процесі аналізу, стають важливою основою для розробки заходів щодо вдосконалення пивоварної галузі. Сказане обумовлює актуальність теми цієї статті.

Формування цілей статті. Метою даної статті є виявлення проблем та розробка напрямків, що сприяють розвитку українського ринку пива.

У відповідність з поставленою метою, задачами написання статті є:

- аналіз сучасних тенденцій розвитку пивоварної галузі;
- виявлення проблем галузі, що стримують розвиток ринку пива;
- аналіз експорту та імпорту пива;
- розробка напрямків розвитку вітчизняного ринку пива та підвищення його конкурентоспроможності на світових ринках.

Виклад основного матеріалу. За останні 24 роки український ринок пива пройшов різні періоди: спаду, стабілізації, оновлення. На ринку відбулося укрупнення виробників, зміцнення позицій одних пивних брендів та послаблення інших, розширення асортименту в різних цінових категоріях, зменшення кількості дрібних підприємств.

На сьогоднішній день на ринку пива України панує олігополія. Основними представниками ринку пива є: ПАТ «САН ІнБев Україна»

анализа определены перспективные направления развития отрасли, выявлены основные проблемы ее развития и предложены возможные направления их решения.

Ключевые слова: пивоваренная отрасль, пивной рынок страны, производство пива, состояние отрасли, проблемы отрасли, пути решения проблем, перспективы отрасли.

Yablonskaya Natalya, Malatskovskaya Aleksandra

CURRENT TRENDS AND ISSUES OF UKRAINE BEER MARKET

The article describes the main trends in the beer market in Ukraine. Over the past twelve years the Ukrainian beer market was a downturn, stabilization and renewal. On the market there was an integration of manufacturers, strengthening the position of some beer brands and weakening others, expanding the range in various price categories, reducing the number of small businesses. The article identifies the leaders in this market. The analysis of imports, exports and production of beer products.

Today, the brewing industry occupies an important place in the processing industry of Ukraine is one of the attractive investment sectors. Given the fact that beer - a product of cost-effective and very popular, and the Ukrainian market is in a stage of dynamic development, despite the difficult economic situation in Ukraine, to invest in any - which brewery is very promising. That is why the brewing industry of Ukraine continues to develop. The analysis of the brewing industry in Ukraine. This analysis identified areas of development of the industry, the basic problems of development and suggests possible directions for their solutions.

Keywords: brewing industry, beer market Ukraine, beer production, the state of the industry, industry problems, solutions to problems, the prospects for the industry.

Постановка проблеми. В умовах інтенсивного розвитку світового пивного ринку, збільшення споживання пива та посилення конкуренції з боку лідерів по виробництву якісного пива, особливого значення набуває розгляд його тенденцій функціонування.

Пивний ринок – один з найпривабливіших і динамічно розвиваються на Україні поряд з кондитерським, хлібопекарським і іншими сегментами харчової промисловості. Пивоварна промисловість як окрема галузь харчової промисловості має важливі економічні характеристики. Перш за все слід назвати високу норму рентабельності, високу швидкість обіговості капіталу та низьку порівняно з іншими галузями промисловості капіталомісткість

мирового ринка, на другому місці (27%) знаходиться Азія, котра динамічно завоює устійливі позиції на цьому ринку в течение последних лет.

Таблица 2

Развитие мирового рынка факторинговых услуг 2013 года, млн. евро (разработано авторами на основе данных [6])

Страна	Внутренний факторинг	Международный факторинг	Всего
Америка, в т.ч.:	176,487	15,068	191,555
США	71,739	12,000	83,739
Бразилия	31,500	52	31,552
Канада	5,297	383	5,680
Чили	23,700	1,800	25,500
Колумбия	6,698	378	7,076
Мексика	27,872	189	28,061
Перу	7,941	222	8,163
Европа, в т.ч.:	1131,605	222,587	1354,192
Австрия	10,153	3,957	14,110
Бельгия	35,763	11,921	47,684
Франция	161,844	38,615	200,459
Германия	130,630	40,660	171,290
Италия	136,777	41,225	178,002
Нидерланды	33,800	18,200	52,000
Норвегия	14,379	1,917	16,296
Польша	26,740	4,848	31,588
Португалия	19,666	2,637	22,303
Россия	41,072	888	41,960
Испания	101,796	14,750	116,546
Швеция	29,628	916	30,544
Турция	26,538	5,498	32,036
Украина	1,325	15	1,340
Великобритания	287,649	20,447	308,096
Африка	21,968	1,155	23,123
Азия, в т.ч.:	435,484	163,813	599,297
Китай	295,451	82,677	378,128
Гонконг	7,750	24,500	32,250
Япония	76,425	830	77,255
Корея	7,343	5,000	12,343
Тайвань	28,000	45,000	73,000
Австралия	62,137	175	62,312
Всего в мире	1,827,681	402,798	2,230,479

Доля Америки по объему предоставленных факторинговых услуг в мире составляет 8%. Незначительные позиции занимают Африка (1%) и Австралия (3%). Основными странами в Европе, по

предоставленным объемах факторинговых услуг являются: Великобритания, Италия, Франция, Германия, Испания. Среди стран Азии, входящих в тройку лидеров по факторинговым оборотам, можно выделить Китай, Японию и Тайвань. В Америке растущий факторинговый оборот приходится на США, Бразилию, Чили и Мексику.

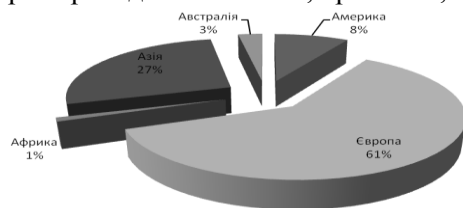


Рис. 2. Распределение мирового рынка факторинговых услуг в 2013 г.

Из таблицы 2 видно, что доля внутреннего факторинга в мире составляет 86,5%, тогда как доля международного факторинга составляет 13,5%. Такое соотношение удовлетворяется за счет Европы, где доля внутреннего факторинга составляет 84,2 %, а международного 15,8 % и за счет Азии (внутренний факторинг – 87,4%, а внешний – 12,6%). В Америке доля внутреннего факторинга составляет 91,6%, а международного – 8,4%. Африка и Австралия имеют небольшую долю международного факторинга, соответственно 2% и 0,3%. Итак, наибольшая доля международного факторинга приходится на Европу, а наименьшая наблюдается в Австралии (0,3%). В структуре международного факторинга лидирует экспортный факторинг, объемы которого превышают импортный почти в четыре раза.

Статистические данные свидетельствуют, что сегодня в мире преобладает безрегресный факторинг, который в 2011 г. составлял 42%, второе место по объемам оборота занимает инвойс-дискаунт (финансирование под уступку дебиторской задолженности) – 32%, тогда как факторинг с регрессом составляет 24%. На коллекторские и другие услуги факторинговых компаний мира приходится 2%.

Структура рынка факторинга в отдельных странах может в корне отличаться. Прежде всего, это связано с особенностями платежной дисциплины и традициями проведения коммерческих сделок в тех странах. Например, в Великобритании основное место занимает инвойс – дискаунтинг, а в структуре полного факторинга

відокремлені лідери даного ринку. Проведено аналіз показників імпорту, експорту та виробництва пивної продукції.

На сьогодні пивоварна галузь займає важливе місце у переробній промисловості України і є однією з інвестиційно-привабливих секторів економіки. Враховуючи той факт, що пиво – продукт рентабельний та дуже популярний, а український ринок знаходиться в стадії динамічного розвитку, не дивлячись на складну економічну ситуацію в Україні, вкладати гроші в будь-який пивзавод дуже перспективно. Саме тому пивоварна галузь України продовжує розвиватися. Проведено аналіз стану пивоварної галузі України. В результаті цього аналізу визначені перспективні напрями розвитку галузі, виявлені основні проблеми її розвитку та запропоновані можливі напрямки їх вирішення.

Ключові слова: пивоварна галузь, пивний ринок країни, виробництво пива, стан галузі, проблеми галузі, шляхи вирішення проблем, перспективи галузі.

Яблонская Наталья, Малацковская Александра **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ** **ПИВНОГО РЫНКА УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка пива в Украине. За последние двенадцать лет украинский рынок пива прошел периоды спада, стабилизации и обновления. На рынке произошло укрупнение производителей, укрепление позиций одних пивных брендов и ослабления других, расширение ассортимента в различных ценовых категориях, уменьшение количества мелких предприятий. В статье определены лидеры данного рынка. Проведен анализ показателей импорта, экспорта и производства пивной продукции.

Сегодня пивоваренная отрасль занимает важное место в перерабатывающей промышленности Украины и является одной из инвестиционно-привлекательных секторов экономики. Учитывая тот факт, что пиво – продукт рентабельный и очень популярен, а украинский рынок находится в стадии динамичного развития, несмотря на сложную экономическую ситуацию в Украине, вкладывать деньги в любой пивзавод очень перспективно. Именно поэтому пивоваренная отрасль Украины продолжает развиваться. Проведен анализ пивоваренной отрасли Украины. В результате этого

pidvy'shhennya za dopomogoyu instrumentiv marketyngu [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://elibrary.miu.by/journals!/item.science-xxi/issue.2/article.11.html>. – S. 58-61.

4. Zajceva T.Yu. Audyt marketyngu yak metod pidvy'shhennya konkurentospromozhnosti rosijs'kogo pidpry'emstva // Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky suchasnogo pidpry'emstva / Sborny'k dokladov po y'togam Vserossyjskoj nauchno-praktycheskoj konferency'y, Moskva, 10-19 marta 2010 g. - M.: Y'zdatel'stvo «Kreatyvnaya ekonomika», 2010 – s. 87-89.

5. Kotler F. Marketyng-menedzhment. – SPb.: Py'ter, 2003– 460 s.

6. Okovky'na O. N., Chupajda A. M. Shlyaxy pidvy'shhennya konkurentospromozhnosti pidpry'emstva // Ekonomichnyj zhurnal. — 2010. — #3. — S. 37-42.

7. Roganyan O.A. Innovacijni marketyngovi metody pidvy'shhennya konkurentospromozhnosti rozdribnogo togovogo pidpry'emstva // Teoretychni ta praktychni aspekty ekonomiky ta menedzhmentu. – 2012. – S. 23-26.

8. Fatxutdy'nov R.A. Strategy'cheskaya konkurentosposobnost'. – M.: ZAO «Y'zd-vo «Ekonomika»», 2005 – 504 s.

9. Shkardun V.D. Marketyngovy osnovy strategy'cheskogo planyrovany'a: Teory'a, metodology'a, prakty'ka. - M.: Delo; ANX, 2008– 206 s.

Рецензент: Немченко В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій

21.05.2014

УДК 338.439.5:663.4(477)

Яблонська Наталя, Малацковська Олександра
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
ПИВНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статті розглянуто основні тенденції розвитку ринку пива в Україні. За останні дванадцять років український ринок пива пройшов періоди спаду, стабілізації та оновлення. На ринку відбулось укрупнення виробників, зміцнення позицій одних пивних брендів та послаблення інших, розширення асортименту в різних цінових категоріях, зменшення кількості дрібних підприємств. В статті

преобладает факторинг с регрессом. В Германии, Италии и Франции преобладает инвойс – дискаунтинг и безрегресный факторинг, что связано с особенностями лицензирования. Право предоставлять услуги факторинга с регрессом в Германии можно после получения банковской лицензии. Факторинг с регрессом широко используется в Португалии и в Австрии, а реверсивный факторинг – в Испании. Необходимо отметить различия в развитии факторинга в развивающихся странах, и в тех, что уже экономически развитые. В развивающихся странах, больше всего используют инвойс – дискаунт, тогда как развитые страны предлагают принципиально новые услуги факторинга – реверсивный факторинг, финансирование под товары, оборудование и т.д. Факторинговые компании развитых стран расширяют сеть зарубежных филиалов и дочерних компаний, развивающих свою деятельность через сеть Интернет.

Среди основных мировых тенденций развития факторинга нужно выделить:

- четко выраженный региональный характер развития (особенно в Европе). Это обусловлено тесным взаимодействием стран, имеющих общие границы, сходством традиций, обмена опытом, и как результат, созданием региональных объединений и организаций;

- приостановление темпов роста в странах с самой старой традицией. Это объясняется заполненностью рынков и их стабилизацией на существующем уровне, хотя такие страны до сих пор имеют одни из лучших показателей;

- преобладание в некоторых странах международного факторинга над внутренним. Такая тенденция связана с особенностями развития некоторых стран и их ориентацией на внешнеторговую деятельность, а также интернационализацией рынков, усилением торговых связей.

Итак, подытоживая вышесказанное, наблюдаем динамичные темпы развития рынка факторинговых услуг в мире. В Украине темпы развития рынка факторинговых услуг хотя не являются стремительными, как в других странах, однако, этот рынок уверенно восстанавливает свои позиции после преодоления мирового финансового кризиса.

Вывод. Таким образом, факторинг – особенно выгоден для предприятий малого и среднего бизнеса, позволяющий руководству и работникам сконцентрироваться на производственных проблемах и

максимизации прибыли. Он ускоряет получение большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженности и снижает расходы по ведению счетов. Факторинг дает гарантию платежа и избавляет поставщиков от необходимости брать дополнительные и дорогие кредиты в банке. Все это благоприятно влияет на финансовое положение предприятий, максимизируя их прибыль.

Литература

1. Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг України [Електронний ресурс] . – Режим доступу: www.dfp.gov.ua/
2. Карп'як Я. С. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства / Я.С. Карп'як, Л.І. Рішко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. -2009. - Н 647. - С. 70-74.
3. Національне рейтингове агентство "Рюрік". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
4. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2013 рік [Електронний ресурс] . – Режим доступу: www.dfp.gov.ua/
5. Руснак М.А. Ринок факторингових послуг в Україні / М.А. Руснак // Фінанси України. – 2012 –№ 2. –С. 50–53
6. Factors Chain International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.factors-chain.com/
1. Derzhavna komisiya z reguluvannya ry`nku finansovy`x poslug Ukrayiny` [Elektronny`j resurs] . – Rezhy`m dostupu: www.dfp.gov.ua/
2. Karp'yak Ya. S. Faktory`ng yak instrument vy`rishennya finansovy`x problem pidpry`yemstva / Ya.S. Karp'yak, L.I. Rizhko // Visn. Nacz. un-tu "L`viv. politexnika". Menedzh. ta pidpry`yemny`czstvo v Ukrayini: etapy` stanovlennya i probl. rozv. -2009. - N 647. - S. 70-74.
3. Nacional`ne rejty`ngove agentstvo "Ryurik". [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.rurik.com.ua>
4. Pidsumky` diyal`nosti finansovy`x kompanij, lombardiv ta yury`dy`chny`x osib (lizy`ngodavciv) za 2013 rik [Elektronny`j resurs] . – Rezhy`m dostupu: www.dfp.gov.ua/
5. Rusnak M.A. Ry`nok faktory`ngovy`x poslug v Ukrayini / M.A. Rusnak // Finansy` Ukrayiny`. – 2012 –# 2. –S. 50–53
6. Factors Chain International [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m

1. Александрович Я.М. Методологические подходы к определению уровня конкурентоспособности продукции // Экономический бюллетень. 2006. - №7. с. 86-98.

2. Алі А. Підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємстві // Молодий вчений. — 2012. — №8. — С. 69-75.

3. Гловацький Е.М. Оцінка конкурентоспроможності ОАО «Смолевичская бройлерная птицефабрика» і розробка шляхів її підвищення за допомогою інструментів маркетингу [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://elibrary.miu.by/journals/item/science-xxi/issue.2/article.11.html>. — С. 58-61.

4. Зайцева Т.Ю. Аудит маркетингу як метод підвищення конкурентоспроможності російського підприємства // Актуальні проблеми розвитку економіки сучасного підприємства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10-19 марта 2010 г. — М.: Издательство «Креативная экономика», 2010 — с. 87-89.

5. Котлер Ф.Маркетинг-менеджмент.-СПб.:Питер, 2003.- 460 с.

6. Оковкина О. Н., Чупайда А. М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства // Економічний журнал. — 2010. — №3. — С. 37-42.

7. Роганян О.А. Інноваційні маркетингові методи підвищення конкурентоспроможності роздрібного торгового підприємства // Теоретичні та практичні аспекти економіки та менеджменту. — 2012. — С. 23-26.

8. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. — М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2005 — 504 с.

9. Шкардун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: теория, методология, практика. — М.: Дело; АНХ, 2008. — 206 с.

1. Aleksandrovy`ch Ya.M. Metodology`chesky`e podhody k opredeleny`yu urovnya konkurentosposobnosti` produkcy`y` // Ekonomy`chesky`j byulleten`. 2006. - #7. s. 86-98.

2. Ali A. Pidvy`shhennya konkurentospromozhnosti produkciyi na pidpry`yemstvi // Molody`j vcheny`j. — 2012. — #8. — S. 69-75.

3. Glovacz`ky`j E.M. Ocinka konkurentospromozhnosti ОАО «Smolevy`chskaya brojlerная pty`cefabry`ka» i rozrobka shlyaxiv yiyi

якому байдужі його технічні характеристики, але важливо, як даний товар може задовольнити його потреби або вирішити виниклу перед ним проблему. А отже, щоб споживач обрав певний товар, властивості та умовні характеристики прогнозованої потреби даного товару мають співпадати.

По-друге, прагнучи до придбання товару, що найбільше відповідає потребам, споживач не може позбавитися витрат, пов'язаних з цим товаром. Мається на увазі, що він прагне отримати максимум споживчого ефекту на одиницю витрат, тобто досягти оптимального співвідношення споживчих властивостей виробу і своїх витрат. Через те, для визначення конкурентоспроможності суттєвим є не тільки порівняння товарів за ступенем відповідності конкретної потреби, а й підрахунок витрат споживача, пов'язаних з даними товарами. При цьому слід виходити з того, що для споживача покупка означає тільки обов'язкову умову, вихідний пункт початку процесу задоволення потреби, який являє собою акт не одноразовий, а займає певний (іноді досить тривалий) період.

Висновки. Отже, при існуванні різних методів підвищення конкурентоспроможності, ідеальних інструментів не існує. Проте, беручи до уваги визначені у статті проблеми, такий інноваційний метод, як маркетинговий аналіз, в першу чергу націлений на споживача, як рушійного інструменту ефективної діяльності підприємства. До того ж, він є досить ефективним в існуючих умовах політичної нестабільності та економічної кризи.

Беручи до уваги вищевикладене, утримування конкурентоспроможності на високому рівні забезпечується усіма складовими маркетингового аудиту. Виробництво, а також ефективний продаж конкурентоспроможних товарів та послуг – це сумарний показник життєздатності підприємства, а також його вміння ефективно використовувати власні ресурси та потенціал.

Перспективи подальших досліджень. Основна орієнтація вивчення самої сутності такого метода підвищення конкурентоспроможності, як маркетинговий аналіз полягає у виділенні особливостей розроблення підходів та напрямків управлінської діяльності підприємств насамперед в Україні, залежно від галузі, що аналізується та індивідуальних особливостей підприємства.

Література

dostupu: www.factors-chain.com/

Рецензент Онищенко С.П., д.е.н., професор кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету

6.06.2014

УДК 669.013:339.9.012.24

Арапова Олена, Горбатова Дар'я

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджуються сучасний стан металургійної галузі України, тенденції її розвитку, динаміка торговельних операцій України із зарубіжними країнами на ринку металургії та перспективи їх подальшої співпраці. Виділяються найбільш актуальні проблеми, що стримують розвиток металургійної галузі України. Розкривається важливість розвитку металургійного комплексу України для покращення економіки країни в цілому. Висвітлюється вплив світової фінансово-економічної кризи на діяльність міжнародного ринку металу. Особлива увага приділяється аналізу статистичних даних динаміки виробництва, обсягів реалізації продукції, експортних та імпорتنих операцій. Аналізуються причини змін в динаміці виробництва та реалізації металургійної продукції в Україні. Виявлені основні тенденції розвитку металургійного виробництва у світі. Велике значення приділяється можливим заходам щодо підвищення конкурентоспроможності української металургійної продукції на міжнародних та внутрішніх ринках металургійної промисловості.

Ключові слова: металургійна промисловість, динаміка торговельних операцій, ринок металургії, міжнародний ринок металу, експортні та імпорتنі операції, зовнішньоекономічна діяльність.

Арапова Елена, Горбатова Дарья

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье исследуется современное состояние металлургической отрасли Украины, тенденции ее развития, динамика торговых операций

Украины с зарубежными странами на рынке металлургии и перспективы их дальнейшего сотрудничества. Выделяют наиболее актуальные проблемы, которые сдерживают развитие металлургической отрасли Украины. Раскрывается важность развития металлургического комплекса Украины для улучшения экономики страны в целом. Освещается влияние мирового финансово-экономического кризиса на деятельность международного рынка металлов. Особое внимание уделяется анализу статистических данных динамики производства, объемов реализации продукции, экспортных и импортных операций. Анализируются причины изменений в динамике производства и реализации металлургической продукции в Украине. Выявлены основные тенденции развития металлургического производства в мире. Большое значение уделяется возможным мерам по повышению конкурентоспособности украинской металлургической продукции на международных и внутренних рынках металлургической промышленности.

Ключевые слова: металлургическая промышленность, динамика торговых операций, рынок металлургии, международный рынок металла, экспортные и импортные операции, внешнеэкономическая деятельность.

Arapova Olena, Horbatova Dar"ya

ANALYSIS OF THE MODERN STATE AND PROGRESS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF METALLURGICAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The modern state of metallurgical industry of Ukraine, her progress trend is investigated in the article, dynamics of trade operations of Ukraine with foreign countries at the market of metallurgy and prospect of their further collaboration. Distinguish the most issues of the day, that restrain development of metallurgical industry of Ukraine. Importance of development of metallurgical complex of Ukraine opens up for the improvement of economy of country on the whole. Influence of world финансово-экономического crisis is illuminated on activity of international market of metals. The special attention is spared to the analysis of statistical data of dynamics of production, volumes of realization of products, export and imported operations. Reasons of changes are analysed in the dynamics of production and realization of metallurgical products in Ukraine. Basic progress of metallurgical production trends are educed in the world. A large value is spared to the possible measures on the increase of competitiveness of the Ukrainian metallurgical products on international and internal markets of metallurgical industry.

«аудит маркетингу». Для диференціації можливо надати приклад пояснення терміну Ф. Котлером: «маркетинговий аудит - незалежне періодичне всебічне дослідження компанією або її СБЕ (стратегічних бізнес-одиниць) маркетингового середовища, цілей, стратегій і діяльності з точки зору виявлення проблем і прихованого потенціалу, а також розробки плану дій з поліпшення маркетингу» [6, с.72].

Соловйов Б.А. трактує маркетинговий аудит як «аналіз та оцінку маркетингової функції підприємства. Це метод (аналітичний інструмент) виявлення і використання маркетингових ресурсів компанії для поліпшення її становища на ринку» [5, с.87].

Шкардун В.Д. представляє аудит маркетингу як «комплексну незалежну оцінку зовнішнього і внутрішнього середовища фірми і вироблення рекомендацій щодо приведення стану та пропозицій фірми у відповідність до вимог зовнішнього середовища» [5, с.87].

На думку автора, можна виділити певні напрямки діяльності, які після класифікації, розробки та формалізації підходу комплексного аудиту маркетингу, було б дозволено реалізувати:

- визначити основні бізнес-процеси стратегічного та операційного управління маркетингу на підприємстві,
- розробити систему маркетингу на підприємстві, що відповідатиме вимогам ринку,
- формалізувати вимоги до роботи персоналу, зайнятого у сфері маркетинг-менеджменту,
- збільшити швидкість і якість прийняття управлінських рішень щодо зміни політики роботи підприємства,
- розробити систему контролю виконання функцій маркетингу на підприємстві.

Маркетинговий аналіз якраз і покликаний, насамперед, виявити ті параметри товару, які становлять для покупця істотний інтерес.

По-перше, це параметри, що відображають якість та корисність товару з урахуванням функціональних, соціальних, естетичних, екологічних та інших споживчих властивостей. Товар повинен володіти певними параметрами для того, щоб він зміг задовольнити потреби і представляти інтерес для покупця. В такому випадку особливе значення має не тільки набір споживчих властивостей і характеристик товару, а й те, як даний товар сприймає споживач,

підвищення конкурентоспроможності в порівнянні з аналогами.

6. Аналізувати переваги і недоліки товарів-аналогів конкурентів і використовувати ці результати для підтримки конкурентоспроможності продукції, що випускається.

7. Вивчати і аналізувати заходи конкурентів з підвищення конкурентоспроможності і розробляти контрзаходи, що надають перевагу підприємству.

8. Розширювати модифікації продукції за рахунок поліпшення їх характеристик (дизайн, надійність, функціональна повнота, економічність в експлуатації і т.д.).

9. Виявляти цінові переваги конкурентів і їх компенсації (види знижок, терміни і обсяг гарантії, сервіс і т.п.).

10. Розширювати сфери застосування (у тому числі проектних).

11. Розширювати діапазон умов роботи (експлуатації) продукції.

12. Диференціювати продукцію з урахуванням переваг показників (за якістю, ціною, характеристиками та інше).

13. Впливати безпосередньо на покупця шляхом створення тимчасового дефіциту нових і більш досконалих товарів, ведення активної рекламної компанії, створення переважних економічних умов продажів.

14. Розробити стратегію щодо зниження чи уникнення комерційного ризику.

15. Впроваджувати у виробництво більш нове і досконале обладнання і технології.

16. Підвищувати якість робочої сили за рахунок: підвищення кваліфікації, ротации, перенавчання, отримання другої професії тощо.

17. Використовувати нові інформаційні технології, Інтернет.

Нині якість роботи, виконуваної маркетингологом підприємства, та якість управління підприємством взаємозалежні. Проаналізувати поточний стан основних точок положення підприємства на ринку, а також розробити найбільш ефективні рішення в області маркетингу та менеджменту дозволяє систематичний комплекс маркетингових досліджень, або, як ще називають, комплексний аудит маркетингу.

Система аудиту маркетингу формується в рамках існуючої на підприємстві схеми управління маркетингом, вона може бути різною, і залежить від концепції маркетингу, прийнятої на підприємстві.

Слід зазначити, що існують різні підходи до визначення поняття

Keywords: metallurgical industry, dynamics of trade operations, market of metallurgy, international market of metal, export and imported operations, foreign economic activity.

Постановка проблеми: гірничо-металургійний комплекс є одним із найголовніших елементів економіки України та відіграє дуже важливу роль у її подальшому розвитку. Металургія – головне джерело надходжень іноземної валюти до державного бюджету України. Продукція металургійного комплексу є основною складовою експорту промислової галузі країни, тому дуже актуальною проблемою є дослідження тенденцій розвитку цієї галузі та підвищення конкурентоспроможності української металургійної продукції на міжнародних ринках металургійної промисловості.

Аналіз останніх публікацій та досліджень: дослідження та аналіз стану металургійного комплексу України, а також проблеми розвитку його зовнішньоекономічної діяльності присутні у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Нікіфорова В.А., Брюховецька Н.Е., Радченко О.М., Шеремет Т.Г., Проценко В.М., Дербеньова Я.В., Плавшуда К.В., Уфимцева О.Ю. та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. В той самий час у роботах цих науковців відсутня єдина думка про майбутні перспективи галузі, немає єдиного рішення про шляхи виведення металургійних підприємств із кризового стану. Тому питання сучасного стану та тенденцій розвитку металургійної галузі України, особливо на зарубіжних ринках, можливих шляхів її модернізації потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сучасного стану металургійної галузі України, тенденцій її розвитку, динаміки торговельних операцій України із зарубіжними країнами на ринку металургії та перспективи їх подальшої співпраці. Для реалізації даної мети необхідно вирішити наступні задачі:

- користуючись статистичними даними, проаналізувати динаміку об'ємів виробництва та реалізації металургійної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- проаналізувати причини такої динаміки;
- на основі цих причин порекомендувати заходи для виходу металургійної галузі з кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Металургійний комплекс України включає виробництво продукції із чорних та кольорових металів. Виробництво металів є дуже складним процесом, який проходить багато стадій, починаючи видобуванням сировини і закінчуючи отриманням готової продукції і сплавів.

Виробництво металів відіграє дуже значну роль у промисловості України, адже кольорові та чорні метали широко використовуються у будівництві, машинобудуванні, транспортній галузі та в багатьох інших галузях народного господарювання.

Сучасний стан металургійної галузі України характеризується відносною стабілізацією показників обсягу виробництва. Після їх зниження у 2008 – 2009 рр. на 12,3 і 26,7%, відповідно, посткризовий період характеризувався відновленням зростання на рівні 12,2% у 2010 р. і 8,9% у 2011 р. Проте за підсумками 2012 р. докризових показників виробництва за усіма основними видами металопродукції ще не досягнуто [6].

Так, виробництво готового прокату із чорних металів у період 2010-2012 рр. складало 17,6; 19,5 та 18,4 млн. т. відповідно. У 2013 р. він склав 17,78 млн.т. Як бачимо, після 2011 року об'єми виробництва прокату із чорного металу починають падати. Така динаміка спостерігається і у виробництві усіх інших видів металургійної продукції, що доводять і індекси виробництва металургійної продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси металургійної продукції України
(розроблено автором на основі [8])

Вид виробництва	Індекс продукції			
	2010	2011	2012	2013
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	112,2	111,0	96,4	103,1
Металургійне виробництво	111,8	109,9	95,9	94,7
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	110,6	107,5	97,3	94,4
Виробництво труб	115,2	125,5	91,7	99,4
Інші види первинного оброблення сталі	130,4	105,1	94,0	80,8
Виробництво кольорових металів	103,6	102,8	95,3	85,4
Виробництво готових металевих виробів	116,2	115,1	98,4	95,7

ринків, збільшення експорту, розвиток. Рішення проблеми якості продукту може підняти імідж підприємства у покупців, стати запорукою виходу на зовнішній ринок, а також бути основою для отримання максимального прибутку.

Зменшення витрат – це традиційний, старий і найбільш досліджений метод підвищення конкурентних переваг. В даному випадку у вигашному положенні знаходитиметься те підприємство, яке провівши певний комплекс заходів зазнала менших витрат, ніж конкуренти. Однак у сучасних умовах утримати таку перевагу досить важко, тобто реалізація цього методу вимагає чіткої, скоординованої роботи співробітників з удосконалення технологій виробництва, логістики та НДДКР, менеджменту персоналу та організаційної культури. Підприємства, що вибирають шлях посилення конкурентних витрат, постійно аналізують витрати на всіх стадіях проектування, випуску та реалізації продукту. Важливу роль тут відіграють маркетингологи, які повинні безперервно займатися моніторингом ринку, проводити функціонально-вартісний аналіз, відстежувати новітні технології, а також витрати підприємств-конкурентів.

Ще одним ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства є бенчмаркінг. Бенчмаркінг – це систематичний, безперервний пошук і вивчення передового досвіду конкурентів і гравців суміжних галузей, постійне порівняння бажаних результатів і змін бізнесу з розробленою еталонною моделлю. На підставі отриманих відомостей необхідно забезпечити підтримку системи постійних поліпшень результативності діяльності.

Загалом, для підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємстві дуже доцільно буде дотримуватися наступних рекомендацій, що зазначені в праці А. Алі про конкурентоспроможність продукції [2, с.74]:

1. Поліпшити якість продукції за рахунок системи TQM.
2. Застосовувати СТИС-рекламу, особисті продажі, PR для успішного просування продукції.
3. Забезпечення пріоритетності на ринку за рахунок техніко-економічних і якісних показників продукції.
4. Враховувати вимоги покупців до зміни якості і характеристик продукції.
5. Виявляти і використовувати потенційні якості продукції для

можливості, сформульовані в ході аналізу, спрямовані на досягнення конкурентних переваг та оцінюються експертами з позиції наявних ресурсів і факторів.

4. Комплексні методи. В рамках подібних методів оцінка ведеться на підставі визначення потенційної та поточної конкурентоспроможності. Як правило, поточна конкурентоспроможність визначається на основі оцінки конкурентоспроможності його продуктів, а потенційна - за принципом методів, які засновані на теорії ефективної конкуренції.

Конкурентоспроможність залежить від різних факторів, у тому числі таких, як [1, с. 95]:

- вид товарів чи послуг, на яких спеціалізується підприємство;
- конкурентоспроможність товарів на внутрішньому та міжнародному ринку;
- конкурентоспроможність галузі;
- місткість ринку;
- інноваційність галузі, на якій спеціалізується підприємство;
- можливість існування перешкод для легкого виходу на ринок;
- конкурентні позиції підприємств, що вже існують на ринку;
- конкурентоспроможність регіону та країни.

Існує кілька шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства:

- зростання обсягів реалізації продукту;
- поліпшення якості продукту, що випускається;
- зменшення витрат;
- бенчмаркінг.

Один з напрямків підвищення конкурентоспроможності - це зростання обсягів реалізації продукту (послуг або робіт). Слід враховувати, що підвищення обсягів реалізації саме по собі не принесе бажаних результатів, оскільки при цьому не враховуються такі важливі показники, як величина витрат підприємства, його прибуток тощо. При організації виробничого процесу та плануванні обсягів відповідно з даним методом необхідно вирішити ряд завдань, з яких найважливішим є визначення обсягу реалізації продукту, при якому буде забезпечена беззбиткова виробнича діяльність.

Ще один напрямок – поліпшення якості продукту, що випускається. Це зробить вплив на: прискорення НТП, освоєння нових

Отже, ми бачимо, що спостерігається спад металургійного виробництва у 2012 р. на 1,4% у порівнянні з 2011 р., а у 2013 р. – ще на 1,2%, порівняно із 2012 р. Значний спад у 2012 р. також відбувся у виробництві труб: на 33,8%. У у 2013 р. виробництво дещо зросло (на 7,7%). Зменшення індексів продукції також спостерігається у виробництві кольорових металів (у 2012 р. на 7,5%, а у 2013 на 9,9%) та у виробництві готових металевих виробів (у 2012 р. на 16,7%, а 2013 року на 2,7%).

У 2015 році прогнозована доля сталі в об'ємі споживання основних конструкційних матеріалів складе: Японія – 63%, Німеччина – 54%, США – 53%. Це зниження компенсується значним ростом виробництва і споживання сталі у країнах, що розвиваються [1].

Під час кризи 2008 року металургійний комплекс одним із перших відчув на собі тяжкі наслідки. Через падіння іноземних ринків виробництво металургійної продукції на українських підприємствах скоротилося майже вдвічі. Причиною такого значного спаду слугує той факт, що ця галузь української економіки орієнтована на експорт: вона поставляє майже 80% продукції за кордон [5].

В Україні можна виділити три райони чорної металургії: Приазов'я, Придніпров'я і Донбас. До Придніпровського металургійного району входять Запорізький, Криворізький, Нікопольський, Дніпропетровський і Кременчуцький металургійні вузли виробництва. До Донецького металургійного району входять Донецько-Макіївський, Алчевсько-Алмазніанський та Єнакіївський вузли, які виникли навколо родовищ залізної руди та коксівного вугілля. Крім вузлів, у Донецькому районі також виділяють Краматорський, Костянтинівський і Харцизький крупні металургійні центри. Приазовський район чорної металургії включає підприємства Маріуполя, а також Керченський залізничний комбінат. На світовому ринку Україна представлена такими металургійними заводами і комбінатами: ВАТ «ММК ім. Ілліча», ВАТ «МК Азовсталь», ВАТ «Міттал Стіл Кривий Ріг», ВАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь», ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» (Індустріальний союз Донбасу), ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» (Індустріальний союз Донбасу), ВАТ «Єнакіївський металургійний завод» і «Метален» (Метінвест Холдинг), ВАТ «Макіївський металургійний комбінат», ВАТ «Дніпропетровський металургійний

комбінат ім. Петровського», ВАТ «Донецьксталь металургійний завод» [5].

Основними видами металургійної продукції, що реалізується, є сталь, чавун, прокат із чорних металів, труби.

За даними Всесвітньої асоціації виробників сталі, Україна у 2013 році скоротила об'єми виробництва сталі до 32,824 млн.т, що на 0,5 % менше, аніж у 2012 році. При цьому, вона займає 10 місце у списку світових виробників сталі. Країни-лідери по виробництву сталі представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Країни-лідери по виробництву сталі
(розроблено автором на основі даних [2])

№ у рей- тингу	Країна- виробник	Об'єм виробництва млн.тон		Відхилення у порівнянні з попереднім періодом, %
		2012 рік	2013 рік	
1	Китай	720,57	779	+7,5
2	Японія	107,17	110,6	+3,1
3	США	88,74	87	-2
4	Індія	77,05	81,2	+5,1
5	Росія	70,44	69,4	-1,5
6	Південна Корея	68,9	66	-4,4
7	Німеччина	42,83	42,6	-0,05
8	Турція	35,88	34,7	-3,4
9	Бразилія	34,54	34,2	-1
10	Україна	32,988	32,824	-0,5

Світовим лідером був і залишається Китай, який нарощує виробництво щорічно у середньому на 7-10 %. Також нарощують виробництво Японія та Індія, а у всіх інших країн-лідерів спостерігається спад об'ємів виробництва сталі.

Згідно з даними Державної служби статистики України, по підсумкам 2013 року виробництво сталі без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям знизилося до 16,066 млн.тон, що на 6,1% менше ніж у 2012 році. Також за цей період було виготовлено 17104 млн. тон сталених напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, що на 4,4 % більше аналогічного показника 2012 року.

У 2010 році було реалізовано металургійної продукції на

виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення потреби людей своїми товарами і по ефективності виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості та динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції. Вона безпосередньо залежить від здатності керівництва організувати бізнес-процеси всередині підприємства на стратегічному та операційному рівнях [2, с.69].

Існує безліч методів аналізу конкурентоспроможності. Серед них насамперед можна виділити наступні методи: Портера; SWOT-аналіз; Метод GAP; метод PIMS. [3, с.59]. Кожен метод аналізу розкриває сутність конкурентоспроможності досліджуваного об'єкта.

Одним з початкових елементів виробничо-господарської діяльності підприємства в умовах існування на ринку є оцінка конкурентоспроможності. Вивчення конкурентоспроможності безперервне і систематичне на всіх етапах життєвого циклу продукції. Це дає можливість в потрібний час прийняти рішення про оптимальні вимірювання товарного асортименту, про необхідність пошуку нових ринків для виробничих і модернізованих виробів, про розширення та створення виробничих потужностей, і так далі.

З цієї точки зору, оцінка конкурентоспроможності підприємства необхідна для:

- розробки заходів, спрямованих на її підвищення;
- визначення контрагентів для здійснення спільної діяльності;
- розробки програм виходу підприємства на нові для нього ринки збуту;
- здійснення інвестиційної діяльності.

Існують певні методи оцінки:

1. Матричні методи. Цей підхід ґрунтується на маркетинговій оцінці господарської діяльності виробника і його продукту.

2. Методи, що базуються на оцінці конкурентоспроможності продукції. Дана група методів ґрунтується на тому, що конкурентоспроможність продукту і підприємства мають прямо пропорційну залежність, застосовуються маркетингові методи, більшість з яких полягає в знаходженні співвідношення ціна-якість.

3. Методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції. Зміст даного підходу полягає в бальній оцінці можливостей підприємства щодо забезпечення конкурентоспроможності. Всі його

аналізу та шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства.[2, 4, 6, 7]. В своїй статті Гловацький Е.М. вивчає конкурентоспроможність підприємства та шляхи її підвищення за рахунок інструментів маркетингу. Зайцева Т. Ю. розглядає аудит маркетингу в якості метода підвищення конкурентоспроможності підприємства. А також звертає увагу на декілька можливих і найбільш розповсюджених підходів до визначення поняття «аудит маркетингу» [3, 4].

Невирішені частини загальної проблеми. Приймаючи до уваги роботи вищезазначених вчених, можна зробити висновок, що відсутні інноваційні методи підвищення конкурентоспроможності, що були б направлені в першу чергу на споживача-як рушійного інструменту реалізації бізнесу. А також були б ефективні в існуючих умовах політичної нестабільності та економічної кризи.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є дослідження та вивчення існуючих методів підвищення конкурентоспроможності підприємств, а також виділення такого інноваційного методу, як маркетинговий аналіз. Реалізація даної мети на думку авторів, в першу чергу потребує вирішення таких задач:

- дослідження та трактування понять «конкурентоспроможність», «маркетинговий аналіз»;
- визначення заходів для підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємстві;
- виділення заходів, котра реалізація стане можливою в ході успішного впровадження підходу маркетингового аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні відбувається розвиток і глобалізація економіки. Сучасна світова криза - це гарна перевірка якості менеджменту українських підприємств, здатності швидко реагувати на виниклу ситуацію і прийняття вірних стратегічних рішень.

Для початку можна виділити, що означає поняття «конкуренція». Конкуренція – це базовий термін в економічній теорії ринкових відносин. Економічне благополуччя суб'єктів ринкової економіки головним чином залежить від того, як добре суб'єкт зрозумів закони конкуренції, її форми і прояви, і як підготовлений до конкурентної боротьби [3, с.59].

Конкурентоспроможність фірми – це характеристика, яка

200635,8 млн.грн. і це склало 18,8% від обсягу усієї реалізованої промислової продукції, у 2011 році – на 242525,9 млн.грн., але це вже склало 18,2%, у 2012 році – на 223832 млн.грн. і це склало лише 16 % від обсягу реалізованої промислової продукції. У 2013 році було реалізовано металургійної продукції на 197007,4 млн.грн., на 145948,5 млн.грн. чавуну, сталі та феросплавів, на 14862,5 млн.грн. труб, на 9732,2 млн.грн. кольорових металів, на 20543,3 млн.грн. готових металевих виробів. Обсяги реалізованої продукції поступово зменшуються, особливий спад спостерігається у 2012 році.

Через високий ступінь зносу основних фондів, застрілі технології та відсутність модернізації в Україні заводська собівартість багатьох видів металопродукції стала набагато вищою, аніж ціна такого ж, і навіть більш якісного, металу на світовому ринку. Випускаючи неконкурентоздатну продукцію, вітчизняна металургійна галузь працює собі у збиток.

Причиною цьому може бути недостатня кількість інвестицій у металургійну промисловість України: у 2010 році інвестиції у металургію склали 6333,5 млн.грн. (12,1% від інвестицій у промисловість), у 2011р. – 9185,3 млн.грн. (відповідно – 10,7%), у 2012 р. – 8955,9 млн.грн. (9,4%), у 2013 році – 10669,6 млн.грн. (10,5%) [8].

Відсутність стимулювання інвестування у промисловість України для її технічного переоснащення призвела до плачевного стану основних засобів виробництва, у тому числі і у металургійній галузі (59%) [4]. Україна втратила можливості для оновлення та модернізації, які мала металургійна галузь декілька років тому під час росту попиту та цін на метал [3]. Розглянемо динаміку експорту металургійних виробів (табл. 3).

У 2012 році спостерігається значний спад експорту чорних металів (на 43,3%), міді і виробів із неї (на 18%), нікелю і виробів із нього (на 24,3%), алюмінію і виробів із нього (на 29%). У 2013 році починається невелике зростання експорту цих товарів: чорних металів (на 10,2%), міді і виробів із неї (на 5,9%), нікелю і виробів із нього (на 62,1%), свинцю і виробів із нього (на 5%). Погіршив експортну спрямованість вітчизняних металургійних підприємств той факт, що в Індії, Китаї та Туреччині останніми роками були введені в експлуатацію нові металургійні підприємства [7].

Таблиця 3

Структура та динаміка експорту металургійної галузі України
(розроблено автором на основі даних [8])

Продукція	Об'єм експорту, тис.дол.США					
	2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	тис. дол.США	у % до 2010 р.	тис. дол.США	У % до 2011 р.	тис. дол.США	У % до 2012 р.
Недорогоцінні метали та вироби з них	22100996,8	127,6	18889845,9	85,5	17570747,8	93,0
Чорні метали	18466123,2	126,4	15340427,3	83,1	14319270,8	93,3
Вироби з чорних металів	2844349,4	142,8	2837164,0	99,7	2589817,7	91,3
Мідь і вироби з неї	254190,9	95,2	196351,2	77,2	163127,0	83,1
Нікель і вироби з нього	19000,7	100,5	14474,9	76,2	20018,2	138,3
Алюміній і вироби з нього	184653,6	107,4	144683,5	78,4	143703,0	99,3
Свинець і вироби з нього	15295,2	84,6	17048,3	111,5	19865,6	116,5
Цинк і вироби з нього	11050,2	5258,9	12909,2	116,8	6764,8	52,4
Інші недорогоцінні метали	140473,5	145,6	157044,3	111,8	128424,7	81,8

Головними країнами-споживачами українського прокату є Російська Федерація (29,0%), Туреччина (5,5%), Італія (4,4%), Польща (4,1%), Індія (3,7%), ОАЕ, Саудівська Аравія, Іран та інші країни (53,5%) [2].

Перед українською металургією наразі стоїть важливе завдання, яке полягає у плануванні диверсифікації ринків збуту. Європейський ринок і ринок країн СНД має для України стратегічне значення. Але Європейський Союз активно захищає свій ринок від постачання металопродукції з України, а Туреччина, яка є одним із найбільших імпортерів українського металу, зараз активно переходить на виробництво власної продукції [9].

Якщо у подальшій діяльності українські металургійні підприємства не зможуть підвищити конкурентоздатність своєї продукції та подолати енергетичну залежність від Росії, то Україна не зможе подолати відставання від інших країн-виробників металургійної продукції.

Shvahyeva Vlasta, Donets Anna, Neumoina Kseniia **MARKETING METHOD FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES**

The article deals with methods for increasing of Ukrainian enterprises competitiveness, clarifies the essence of the definition of competition and competitiveness. It focuses on methods of analysis and evaluation of implementation of the competitiveness of enterprises. There are such systems of indicators, both quantitative and economic (qualitative). It defines a set of different factors influencing the level of competitiveness of the enterprise. Describes ways to increase competitiveness, special attention is paid to their effectiveness. It explains the concept of marketing in the company, as one of the methods of increasing competitiveness, which is aimed at consumers. Compare interpretations of the marketing audit. It gives the characteristics of marketing parameters which are the results of the marketing analysis and indicators which consumers pay attention in the first place.

Keywords: business competition, competitiveness, competitiveness assessment, ways of increasing competitiveness, marketing analysis.

Постановка проблеми. Сучасний стан світової економіки ставить підприємства перед необхідністю оцінки конкурентоспроможності підприємства, та вибору ефективних і по можливості інноваційних методів підвищення конкурентоспроможності. Основною проблемою здійснення діяльності підприємств в часи фінансової кризи є посилення загрози погіршення фінансового стану підприємства через зниження виробничої діяльності, що і є наслідками не конкурентоспроможності підприємства. Отже, виходячи з вище переліченого, ще більше можна засвідчити важливість та актуальність подальшого застосування інноваційних методів підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. В останній час все більше і більше уваги приділяється темі конкурентоспроможності підприємства, методів оцінки та шляхів її підвищення. Зосереджували свою увагу на підвищенні конкурентоспроможності, такі науковці, як: Алі А., Зайцева Т. Ю., Роганян О. А., Оковкина О. Н. та Чупайда А. М. Вони розглядали в своїх наукових працях сутність, значення, методи

показників, як кількісні та економічні (якісні). Визначається сукупність різних факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства. Надається характеристика шляхів підвищення конкурентоспроможності, особлива увага приділяється їх ефективності. Пояснюється поняття маркетингу на підприємстві, в якості одного з методів підвищення конкурентоспроможності, що націлений на споживача. Проводиться порівняння трактувань маркетингового аудиту. Подається характеристика маркетингових параметрів, що є результатами проведення маркетингового аналізу та на показники яких споживачі звертають увагу в першу чергу.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, маркетинговий аналіз, шляхи підвищення конкурентоспроможності.

Швагирева Влада, Донець Анна, Неумоїна Ксенія
МАРКЕТИНГОВЫЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследуются методы повышения конкурентоспособности украинских предприятий, разъясняется сущность определения конкуренции и конкурентоспособности. Сосредотачивается внимание на методах анализа и оценки реализации конкурентоспособности предприятия. Выделяются такие системы показателей, как количественные и экономические (качественные). Определяется совокупность различных факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия. Дается характеристика путей повышения конкурентоспособности, особое внимание уделяется их эффективности. Объясняется понятие маркетинга на предприятии, в качестве одного из методов повышения конкурентоспособности, который нацелен на потребителя. Проводится сравнение трактовок маркетингового аудита. Дается характеристика маркетинговых параметров которые являются результатами проведения маркетингового анализа и на показатели которых потребители обращают внимание в первую очередь.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, маркетинговий аналіз, пути повышения конкурентоспособности.

Висновки. Отже, для виходу металургійної галузі України з кризового стану необхідно провести ряд заходів:

1. На рівні держави:

- стимулювання базових галузей промисловості, таких машинобудування (особливо літако-, судо-, вагонобудування), житлового будівництва, ремонту автомагістралей;
 - виплата субсидій та дотацій інноваційно-активним підприємствам;
 - надання податкових кредитів та зменшення податкового тиску загалом на підприємства металургійної галузі;
 - державне замовлення на виробництво металопродукції.
2. На рівні окремих підприємств:
- активне ведення інноваційної діяльності;
 - модернізація та оновлення виробництва;
 - збільшення асортименту продукції;
 - проведення заходів щодо зменшення постійних та змінних витрат на одиницю продукції, що буде сприяти зменшенню загальної собівартості.

Беручи до уваги викладене, ці заходи допоможуть мінімізувати можливі збитки, збільшити адаптаційні можливості підприємства і зміцнити конкурентні позиції на внутрішньому та міжнародному ринках.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці заходів щодо виходу підприємств металургійної галузі із кризового стану та їх подальшої інтеграції на світових ринках.

Література

1. Булев И.П. Задачи реформирования горно-металлургического комплекса Украины / И.П. Булев, Н.Е.Брюховецкая // Экономика промышленности. – 2013. – № 1-2 (61-62). – С.219 – 230.
2. Дербеньова Я. В. Українська металургія: стан та напрями інтеграції / Я.В. Дербеньова// Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2013. – № 5. – С. 37 – 41.
3. Мазур В. Актуальные экономические вопросы в металлургической отрасли Украины / В. Мазур, М. Тимошенко // Экономика Украины. – 2012. – № 6. – С. 13 – 23.
4. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації

економіки України: аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ynvestuc_polityka-5b7ef.pdf

5. Современное состояние металлургической отрасли Украины: международная научно-практическая конференция (от 19 июня 2012 года) / КНУ им. Т.Шевченка – К., 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer27/515.pdf>

6. Уфімцева О. Ю. Шляхи модернізації металургійної галузі України / О.Ю.Уфімцева, С.Д. Топал // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2013. – № 3. – С.53 – 56.

7. Чернега Д.Ф. Сучасний стан виробничих потужностей металургійної галузі України / Д.Ф. Чернега, В.М. Нещадим, П.Д. Кудь, Д.В. Иванченко // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2012. – № 5. – С. 92 – 96.

8. Офіційний сайт Комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Офіційний сайт Світової асоціації виробників сталі (WSA) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/>

1. Bulev Y. P. Zadachy reformyrovanyya hornometallurhicheskogo kompleksa Ukrainy / Bulev Y.P., Bryukhovetskaya N. E. // Ekonomika promyshlennosti.-2013.- # 1-2 (61-62). – S.219 – 230.

2. Derben'ova Ya. V. Ukrayins'ka metalurhiya: stan ta napryamy intehratsiyi / Derben'ova Ya. V. // Problemy innovatsiyno-investitsiynoho rozvytku. – 2013. - # 5. – S. 37 – 41.

3. Mazur V. Aktual'nye ekonomicheskiye voprosy v metallurhicheskoy otrasly Ukrainy / Mazur V., Tymoshenko M. // Ekonomika Ukrainy. – 2012. - # 6. – S. 13 – 23.

4. Priorytety investitsiynoyi polityky u konteksti modernizatsiyi ekonomiky Ukrainy [Elektronnyy resurs]: analitychna dopovid' / Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen'. – К., 2013. – Rezhy'm dostupu: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ynvestyc_polityka-5b7ef.pdf.

5. Sovremennoe sostoyanye metallurhicheskoy otrasly Ukrainy [Elektronnyy resurs]: mezhdunarodnaya nauchno-praktycheskaya

8. Профессия «аниматор» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://alinka.net/kto_takoy_animator

1. Vlasova T.Y., Sharuxy'n A.P., Panov N.Y. Any'macy'onnyy menedzhment v tury'zme: uch. posoby'e. – М.: Akademy'ya 2010. – 312 s.

2. Tret'yakova T.N. Any'macy'onnaya deyatel'nost' v socy'al'no-kul'turnom servy'se y' tury'zme. – М.: Akademy'ya 2008. – 191 s.

3. Garany'n N.Y. Menedzhment turany'macy'y' v turkompleksax. // Aktual'nye problemy tury'zma'99.– М.,1999.– S. 50-58

4. Kuskov A.S. Osnovy tury'zma: uch. posoby'e. – М.:1997 – 20 s.

5. Any'macy'onnye uslugy' v strukture gosty'ny'chnogo produkta [Elektronnyy resurs] – Rezhy'm dostupa: http://dw6.ru/ponyatiye_i_funktsii_animatsii.html

6. Funkcy'onal'nyy podkhod k razvy'ty'yu any'macy'onnoj deyatel'nosti' [Elektronnyy resurs] – Rezhy'm dostupa: <http://www.dissercat.com/content/funktsionalnyi-podkhod-k-razvitiyu-animatsionnoi-deyatelnosti-uchrezhdenii-kultury-sotsialno>

7. Any'macy'onnaya deyatel'nost' v tury'zme [Elektronnyy resurs] – Rezhy'm dostupa: http://tourlib.net/books_tourism/artemova10-1.htm

8. Professy'ya «any'mator» [Elektronnyy resurs] – Rezhy'm dostupa: http://alinka.net/kto_takoy_animator

Рецензент: Літовченко І.Л. д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного економічного університету

20.05.2014

УДК 658.8.009.12

Швагірева Влада, Донець Анна, Неумоїна Ксенія
МАРКЕТИНГОВИЙ МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджується методи підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, роз'яснюється сутність терміну конкуренції та конкурентоспроможності. Зосереджується увага на методах аналізу та оцінювання реалізації конкурентоспроможності на підприємстві. Виділяються такі системи

новые требования к системе туристского обслуживания, вариативность которых становится подвижной в современных рыночных условиях предоставления услуг. На современном этапе развития туризма, анимация начинает занимать одно из ведущих мест в структуре туристского продукта. Чем многограннее и интереснее построена анимационная программа экскурсии или путешествия в целом, тем больше туристов имеют желание приобрести туристский продукт, следовательно, это повышает рейтинг данного продукта. Именно с помощью анимации можно предоставить туристам более качественный отдых и расширить не только роль экскурсионных программ на рынке, но и продвинуть вперед развитие внутреннего туризма в целом. Проблемы, затронутые в статье, требуют дальнейших исследований. Это обусловлено необходимостью развития анимационной деятельности в Украине, а также существующими противоречиями между сложившимся уровнем практической деятельности предприятий туризма, потребностью в анимационной деятельности и отсутствием всего этого на практике, которая нуждается, прежде всего, в совершенствовании и развитии профессионализма работников анимационных служб.

Литература

1. Власова Т.И., Шарухин А.П., Панов Н.И. Анимационный менеджмент в туризме: уч. пособие. – М.: Академия 2010. – 312 с.
2. Третьякова Т.Н. Анимационная деятельность в социально-культурном сервисе и туризме. – М.: Академия 2008. – 191 с.
3. Гаранин Н.И. Менеджмент туранимации в туркомплексах. // Актуальные проблемы туризма'99. – М., 1999. – С. 50-58
4. Кусков А.С. Основы туризма: уч. пособие. – М.: 1997 – 20 с.
5. Анимационные услуги в структуре гостиничного продукта [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dw6.ru/ponyatiye_i_funktsii_animatsii.html
6. Функциональный подход к развитию анимационной деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/funktsionalnyi-podkhod-k-razvitiyu-animatsionnoi-deyatelnosti-uchrezhdenii-kultury-sotsialno>
7. Анимационная деятельность в туризме [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/artemova10-1.htm

konferentsiya (ot 19 yyunya 2012 hoda) / KNU ym. T. Shevchenka – K., 2012. – Rezhym dostupu: <http://www.sworld.com.ua/konfer27/515.pdf>

6. Ufimtseva O. Yu. Shlyakhy modernizatsiyi metalurhiynoyi haluzi Ukrayiny/ Ufimtseva O. Yu., Topal S. D.// Visnyk Prydniprovskoyi derzhavnoyi akademiyi budivnytstva ta arkhitektury.-2013.- # 3. – S. 53-56.

7. Cherniha D. F. Suchasnyy stan vyrobnychkykh potuzhnostey metalurhiynoyi haluzi Ukrayiny / Cherniha D. F., Neshchadym V. M., Kud' P. D., Ivanchenko D. V. // Naukovi visti NTUU «KPI». -2012.-# 5.-S.92-96.

8. Ofitsiynyy sayt Komitetu statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Ofitsiynyy sayt Svitovoyi asotsiatsiyi vyrobnykiv stali (WSA) [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.worldsteel.org/>

Реценент Онищенко С.П., д.е.н., професор кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету

5.06.2014

УДК 331.108

Арапова Олена, Сітор Марія

ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСОБУ ПОСТІЙНОГО ТА БЕЗПЕРЕРВНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ

У статті зображено взаємозв'язок понять «компетенція» та «компетентність». Виявлено що компетенції персоналу напряму залежить від рівня управління і спостерігається певна закономірність: з підвищенням рівня менеджменту від нижчого до вищого збільшується кількість та різноманітність компетенцій, а також зміна їх якісного складу. Тобто компетенції зайнятих на підприємстві співробітників можна розмежувати на компетенції вищого, середнього та нижчого рівня управління, а також компетенції робітників, де більше значення мають їх професійну спрямованість. Охарактеризовано переваги та недоліки застосування компетенцій у роботі з персоналом. Виявлено тенденцію до обsolesенції, тобто застарівання знань та сформовано найважливіший шлях перешкоджання цьому явищу за допомогою передбачення «компетенцій майбутнього» та постійного та безперервного навчання

персоналу.

Ключові слова: компетенція, компетентність, обsolesенція, застарівання знань застосування компетенцій, управлінські компетенції.

Арапова Елена, Ситор Мария

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КАК СРЕДСТВА ПОСТОЯННОГО И НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

В статье отражена взаимосвязь понятий «компетенция» и «компетентность». Выявлено что компетенции персонала напрямую зависят от уровня управления и наблюдается определенная закономерность: с повышением уровня менеджмента от низшего к высшему увеличивается количество и разнообразие компетенций, а также изменение их качественного состава. Есть компетенции занятых на предприятии сотрудников, можно разграничить на компетенции высшего, среднего и низшего уровня управления, а также компетенции рабочих, где большее значение имеют их профессиональную направленность. Охарактеризованы преимущества и недостатки применения компетенций в работе с персоналом. Выявлена тенденция к обsolesенции, т.е. устаревания знаний и сформирован важнейший путь препятствования этому явлению с помощью предсказания «компетенций будущего» и постоянного и непрерывного обучения персонала.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, обsolesенция, устаревание знаний, применение компетенций, управленческие компетенции.

Arapova Olena, Sitor Marija

APPLICATION OF COMPETENCE MANAGEMENT PERSONNEL AS MEANS PERMANENT AND CONTINUOUS TRAINING

The article reflects the relationship of concepts of «competence» and «competence». Revealed that the competence of the staff depends on the level of management and there is a definite pattern: with higher levels of management from lower to higher increases the amount and variety of competencies, as well as changes in their qualitative composition. There competence of employees working in the enterprise, it is possible to distinguish between competency of high, middle and low level control, as well as the competence of workers, where the more important are their

иностранных языков, наличие разнообразных талантов, артистизм, личное обаяние, наличие лидерских качеств и позитивной энергетики. У каждого аниматора должна быть своя «изюминка» - умение представить скетч, пародию, оригинальные номера, провести игру, аукцион, конкурс, танцевальную программу... Тут нужен азарт, энергия, креатив, актерские и режиссерские способности [8].

Аниматор туристского комплекса (отеля, санатория, турбазы) должен обладать также такими качествами, как тактичность, приветливость, деликатность, коммуникабельность, умение внимательно выслушать и оперативно отреагировать на возникшие трудности и проблемы у туриста, чтобы тот чувствовал себя самым дорогим и желанным гостем. Одной из составляющих, которая создает психологическую атмосферу хорошего отдыха, является дружелюбное отношение к гостям и неременная, искренняя улыбка на лицах аниматоров. Аниматор должен предстать для гостя отеля другом и радушным хозяином. Это играет большую роль в создании имиджа и законченного образа туристского комплекса, оживляя разнообразный спектр предоставляемых услуг и технического оснащения.

В настоящее время аниматор – это весьма востребованная профессия, которая приносит специалистам в этой области не только моральное, но и материальное удовлетворение. На сегодняшний день кадры для этой профессии набираются из разных отраслей. Аниматоры могут иметь и педагогическое, и артистическое образование. Зачастую особо ценится опыт работы по организации торжеств. Поэтому среди аниматоров очень много бывших свадебных ведущих. Большие гостиничные комплексы и отели-курорты, как правило, сами проводят подготовку аниматоров. Многие международные гостиничные сети предлагают специализированные учебные курсы аниматоров. Курсы повышения квалификации аниматоров различной продолжительности предлагаются и отдельными частными образовательными структурами. Такие курсы дают возможность сфокусироваться на подготовке к одному виду деятельности аниматора, будь то спортивный отдых, развлекательный отдых, анимация в экскурсионных турах и т.д.

Выводы. Таким образом, перспективы развития туриндустрии, как одного из важнейших секторов экономики, возрастающий интерес к путешествиям, потребительская способность населения выдвигают

хорошую сумму денег в отеле.

Анимационное мастерство подразумевает следующие умения [8]:

- составить интересную анимационную программу, соответствующую потребностям и запросам потребителя;
- привлечь внимание к данной программе, заинтересовать потребителя;
- учитывать возрастные, психологические, эстетические, этические, религиозные и другие особенности отдыхающих и на основе этого обеспечить индивидуальный, дифференцированный подход;
- строить свои взаимоотношения с подчиненными и отдыхающими на гуманной, демократичной основе;
- не теряться в самых трудных и неожиданных ситуациях;
- сочетать теоретическую и практическую деятельность;
- грамотно использовать в своей работе накопленный в данной сфере опыт и новейшие достижения передовой педагогики и психологии;
- разнообразить анимационные шоу-программы, занятия, избегая шаблонов в их организации.

Как видим, профессиональные требования к специалисту туристской анимации специфичны и включают знания в области психологии, музыкального искусства, живописи, индустрии развлечений, для зарубежной анимации – знание иностранных языков. Аниматор должен обладать деловыми качествами, глубокими знаниями психологии людей, практическими навыками работы в условиях четко отлаженного механизма. Тураниматоры должны владеть приемами оказания первой медицинской помощи, уметь проводить занятия по атлетической гимнастике, аэробике, разбираться в возрастных особенностях занимающихся. В задачи тураниматоров входит умение организовать «культурный отдых», который является не только средством избавления от усталости, но и средством нейтрализации негативных сторон повседневной жизни.

Критерии отбора аниматоров достаточно строги. Наряду с профессиональными знаниями, умениями и навыками, к ним относятся: хорошие внешние данные, коммуникативные навыки, грамотная речь, развитое чувство юмора, общая эрудиция, знание

professional orientation. Described the advantages and disadvantages of application of competencies in HR. A trend to obsolescence, ie obsolescence of knowledge and formed the most important way of preventing this phenomenon using prediction «competencies of the future» and the constant and continuous training.

Keywords: competence, competence, obsolescence of knowledge, the use of competencies, managerial competence.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення бізнесу, у зв'язку з підвищенням ролі HR-відділу у підвищенні продуктивності праці співробітників, вимагають від нього не тільки використання моделей компетенцій, а й стає необхідним їх постійна зміна та вдосконалення, адже такі сучасні тенденції як глобалізація, прискорення технологічного розвитку потребують своєчасну інтелектуалізацію виробництва, впровадження інновацій, нових технологій, тобто зміну чи доповнення існуючих знань, вмінь, навичок швидко їх опанування, передачу всередині організації і необхідну оперативну зміну моделей компетенцій, а також їх майбутні прогнози.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Починаючи з 70-х років минулого століття, після того як Р. Мак-Клеланд, Р. Боярціс, Л. М. Спенсер та С. М. Спенсер розкрили зміст терміну «компетенція», дане поняття стало стратегічним фактором розвитку організації. Практичне використання компетенцій при відборі, навчанні та винагородженні персоналу було висвітлено у працях С. Холліфорда і С. Уіддета [1]. Значно більше публікацій розкривають питання взаємозв'язку компетенцій і компетентностей в аспекті економічної, соціальної, освітньої сфер та менеджменту. Розгляд дефініції понять “компетенція” та “компетентність” знайшли відображення у публікаціях Л. Гогіна [2], Т. Ветошкіна [3], В.Верби та О.Гребешкової [4], А.Наливайко [5], а у монографії І.Іванової [6] можна спостерігати висвітлення взаємозв'язку компетентності та компетенції у професійній діяльності менеджера.

Проте питання взаємозв'язку компетенцій та організаційної структури, застарівання знань досі є недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень.

Метою даного дослідження є встановлення взаємозв'язку компетенцій та компетентності, компетенцій персоналу та організаційної структури підприємства, простежити тенденції до зміни

компетенцій працівників організації, провести спостереження впливу процесу обsolesенції і майбутніх очікувань щодо зміни ключових компетенцій сьогодення.

Виклад основного матеріалу досліджень. Найціннішим ресурсом будь-якого підприємства є персонал. Задля ефективної організації трудового процесу потребується проводити оперативну роботу з працівниками, що може забезпечуватися із застосуванням компетентнісного підходу. Компетентнісний підхід знаходить своє відображення у термінах компетенції та компетентності.

Компетенції, згідно з трактуванням цього поняття Л. М. Спенсером та С. М. Спенсером [7], становлять інтегровані моделі поведінки працівників в процесі праці, які містять у собі знання, вміння, навички, мотиви, цінності, суттєво важливі для досягнення стратегічних цілей підприємства (рис.1).

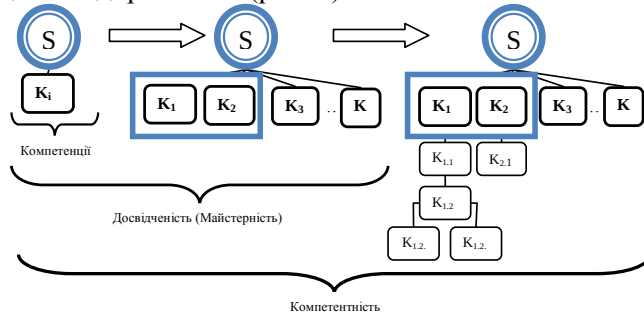


Рис. 1. Взаємозв'язок компетенцій і компетентності

Певна кількість компетенцій ключових співробітників, що можуть бути одиничними (як K_3 на рис.1), чи взаємопов'язаними (як K_1 і K_2), у своїй сукупності дають синергетичний ефект для покращення результативності функціонування організації, створення та посилення конкурентних переваг. З рис. 1. видно, що K_i відображає певний рівень володіння суб'єкта (S) компетенцією, яка складає першооснову для вдосконалення рівня професійної діяльності особи. У міру розвитку професійних та особистісних якостей формуються нові види компетенцій, що доповнюють або розширюють наявні (як $K_{1.1}$ і $K_{2.1}$).

Для кожного виду робіт або спеціальності необхідним є формування окремого переліку компетенцій з індивідуальним

спортивними мероприятиями и их дальнейшее распространение среди клиентов гостиниц, гостинично-оздоровительных и санаторно-курортных комплексов. Планирование и организация отдыха туристов – гостей отеля осуществляется в двух аспектах:

1) типовые программы, ориентирующие и фиксирующие набор и последовательность занятий во время всего цикла отдыха и в течение дня, обеспечивая при этом получение оздоровительного и воспитательного эффекта;

2) конкретные, специально разработанные программы отдыха, которые соответствуют по структуре типовым, но привязаны к конкретным условиям места отдыха и учитывают интересы определенной группы людей.

Современный практический международный опыт показывает, что научно обоснованная разработка (на базе социологических, педагогических и медицинских исследований) и применение анимационных программ в туристической отрасли повышают удовлетворенность туристов отдыхом, а также повышают его оздоровительную и воспитательную эффективность[3]. Аниматоры предлагают тимбилдинг, сюжетно-динамические и ролевые игры, весёлые, оригинальные, стилизованные праздники, всевозможные развлекательные программы, имеющие цель познакомить и сдружить участников и организаторов, зрителей и артистов. В анимационных программах преобладает интерактив, есть в них и зрелищная часть, и игровая. Это обусловлено концепцией активного отдыха. Но главное – чтобы было максимально интересно, чтобы зрители могли отдохнуть, вволю посмеяться или насладиться красивым зрелищем.

Таким образом, аниматор – это специалист, занимающийся разработкой индивидуальных и коллективных программ проведения досуга, ориентирующий людей в многообразии видов досуга, организующий полноценный досуг (в результате которого происходит восстановление духовных и физических сил человека). Он создает атмосферу увлеченности, игры и азарта, которая привлекает и вовлекает в процесс игры и творчества, способствует оживлению отдыха, получению непосредственных впечатлений от личного участия в анимационных программах. Задача аниматора - не только занять свободное время гостя, но одновременно понравиться ему, обаять его, очаровать, в результате чего гость сможет потратить

праздники национальной кухни, а также программы познавательных мероприятий и любительской деятельности (вязание, коллекционирование, макраме, роспись по шелку и другие формы).

3. Экскурсионная анимация подразумевает предоставление экскурсионной программы обслуживания в учебных и культурно-познавательных целях: узнать новое, углубить и расширить свои знания и представления об исторических событиях, культурных ценностях; повысить уровень знаний с познавательной мотивацией. Сегодня стали особенно популярны костюмированные экскурсионные туры и посещение шоу-музеев.

4. Рекреационная (восстановительная) анимация предлагает физические, психологические, интеллектуальные и релаксационные игры, развлечения, используемые для восстановления физических и умственных сил.

5. Бизнес-анимация подразумевает организацию маркетинговых мероприятий с целью увеличения продаж, «оживления» бизнеса. Аниматоры-менеджеры продаж – это служащие конкретной фирмы, которые на основе изученного опыта конкурентов участвуют в разработке, организации и проведении специальных акций – мероприятий, позволяющих увеличить продажи конкретных товаров или услуг. Формы и виды организации таких маркетинговых мероприятий – это целый набор конкурсов и испытаний, дегустаций и марафонов, лотерей и розыгрышей призов, выставок и светских вечеринок, корпоративных праздников и презентаций, экскурсий и ярмарок, фестивалей и состязаний знатоков, фанатов, дилетантов и профессионалов [7].

Аниматоры по продвижению услуг чаще всего востребованы в турбизнесе. В любом четырех и пятизвездочном отеле туристических стран мира работают постоянные анимационные группы, с которыми гости сталкиваются сразу же после работников служб размещения в отеле. Аниматор в отеле, как профессия, стала неотъемлемой частью турбизнеса. Туристический бизнес приносит сверхприбыль только тогда, когда в отеле есть отличная команда аниматоров, которая занимается разработкой и проведением различных программ для гостей отеля.

Функциями анимационных программ являются организация и руководство культурными, развлекательными, оздоровительными и

підходом до конкретних цілей та корпоративної культури організації. Задля якісного відображення необхідної інформації такий перелік включає у себе близько 10-12 ключових елементів і його прийнято називати моделлю компетенцій.

Тобто, існує певна множина компетенцій ($K_1 \dots K_n$), з яких лише 10-12 є ключовими та складають певну модель компетенцій. У межах необхідного списку вони також групуються за типом та певним відсотковим співвідношенням у міру необхідності для виконання посадових обов'язків. Наприклад для управлінського персоналу можна запропонувати таке співвідношення:

- управлінські – 40%;
- професійні – 35%;
- особистісні – 10%;
- корпоративно-комунікативні – 15%.

З цього випливає, що розвиток компетенцій групи з найвищим відсотком формують найбільший вплив на загальний рівень досвідченості чи майстерності співробітника. Тобто досвідченість менеджера виявляється, у більшій мірі, у його управлінських та професійних здібностях, а корпоративно-комунікативні та особистісні чинники мають лише незначний вплив.

Компетенції поділяються також на прості та деталізовані:

- прості – це єдиний перелік індикаторів поведінки (наприклад K3), який може бути розроблений, наприклад, керівником компанії;
- деталізовані – це компетенції, що складаються з декількох рівнів (як правило, трьох-чотирьох – K_1). Кількість рівнів визначається на етапі розробки моделі компетенцій.

Сукупність простих та деталізованих компетенцій формують компетентність у контексті конкретної діяльності, тобто специфікація моделі компетенцій до відповідної сфери чи у певних умовах, можливість адаптації до вірогідних змін, гнучкість.

Очевидним є взаємозалежність розглянутих раніше понять, що зумовлює поступовий шлях переходу від наявності розрізнених компетенцій до досвідченості (майстерності), від досвідченості до компетентності.

Компетентність є похідною від компетенції і характеризує індивідуальну специфіку кожного окремого суб'єкта як носія компетенції. Визначається як:

- вимірюване вміння, здатність, знання або поведінкова характеристика, необхідні для успішного виконання певної роботи [8];

- глибоке, досконале знання своєї справи, суті виконуваної роботи, способів і засобів досягнення поставлених цілей, а також засвоєння відповідних умінь і навичок; сукупність знань, що дають змогу міркувати про щось зі знанням справи; риса особистості державного службовця, менеджера, спеціаліста, що полягає у здатності правильно оцінювати ситуацію, що склалася, і приймати у зв'язку з цим потрібне рішення, яке дозволяє домогтися практичного або іншого значущого результату [9];

- володіння знаннями в будь-якій галузі, які дозволяють працівнику міркувати про щось предметно, з урахуванням різних точок зору [10].

Для подолання рівня досвідченості та настання компетентності у сфері діяльності, її виявлення у потенційних співробітників, необхідно чітко сформулювати перелік необхідних компетенцій для кожного робочого місця. Для кожної організації він різниться, але можна виділити типові компетенції, наявні у більшості з них, зокрема виробничих, що виокремлені для кожного структурного підрозділу. Відповідно до сформованої нами типової організаційної структури виробничого підприємства компетенції можна розділити за рівнями:

I. Top-level management competencies – компетенції вищого рівня управління;

II. Middle-level management competencies – компетенції середнього рівня управління;

III. First-level or Frontline management competencies – компетенції нижчого рівня управління;

IV. Employees' competencies – компетенції працівників.

З такої диференціації можна побачити, що компетенції менеджерів усіх рівнів управління, працівників підприємства переплітаються та є, здебільшого, спільними, але з підвищенням по службі відбувається збільшення запитів до персоналу та модель компетенцій стає все ширшою і ширшою. Окрім приведених загальноприйнятих додаються специфічні по кожній професії окремо, що поповнюють наданий перелік і формують цілісний еталонний варіант, отже стає необхідним розширення професійних знань, підвищення кваліфікації, проведення додаткових тренінгів для персоналу.

регламентируемой и организационно управляемой деятельностью, обеспеченной материальными, финансовыми и кадровыми ресурсами [2]. Конечной целью туристской анимации является удовлетворенность туриста отдыхом, его хорошее настроение, положительные впечатления, восстановление моральных и физических сил. В этом заключаются важнейшие рекреационные функции туристской анимации. Значение туристской анимации заключается в повышении качества, разнообразия и привлекательности туристского продукта, увеличении количества постоянных клиентов, увеличении спроса на туристский продукт, повышении нагрузки на материальную базу турпредприятия, а, следовательно, и повышение эффективности ее использования, и, наконец, в повышении доходности и рентабельности туристской деятельности [1].

Туристской анимацией занимаются постоянные команды профессионалов, вкладывающие немалые финансовые средства в воплощение своих идей, приобретение и обновление сценических костюмов, фонограмм, реквизита, обучение, стажировки и т.д.

Различают следующие виды анимации:

1. Спортивно-оздоровительная анимация приглашает к участию в походах, соревнованиях, эстафетах, спартакиадах, турнирах по футболу, рыбной ловле, бильярду, плаванию и другим спортивным состязаниям, имеющим оздоровительную направленность. В содержание физкультурно-оздоровительных программ целесообразно включать общие сведения по валеологии и теории физической культуры, о правильном питании, суточном режиме здорового человека. Оздоровительный эффект физического воспитания проявляется на занятиях гимнастикой, аэробикой, атлетикой и в процессе спортивных игр (баскетбол, гандбол, волейбол, шахматы, теннис), при увлечении спортом (коньки, лыжи и прочие, в том числе экстремальные, виды). Например, в современном фитнесе востребовано более 40 видов занятий аэробикой (аква, джим, стрейч, фитнес и т.д.).

2. Развлекательная анимация предполагает литературные и музыкальные композиции, театральные постановки и конкурсы, сюжетно-игровые программы, тематические вечера, культурно-массовые мероприятия, кинофестивали, маскарадные карнавалы,

репродуктивно-творческий – открытие человеком для себя того нового, что объективно новым не является [3].



Рис. 1 Анимационный процесс [5]

Анимационные услуги являются одним из самых эффективных средств привлечения гостей в отель, влияющих на позитивную оценку туристом работы отеля в целом. Это своеобразные дополнительные услуги клиенту отеля, позволяющие занять его таким образом, чтобы пробудить в нем положительные эмоции, почувствовать удовлетворение от отдыха в отеле и желание вернуться в этот отель еще раз.

Туристская анимация – важная часть совокупной деятельности на туристском предприятии (в отеле, ресторане, на крупном теплоходе и т. д.). Схематически типология анимации представлена на рисунке 2.

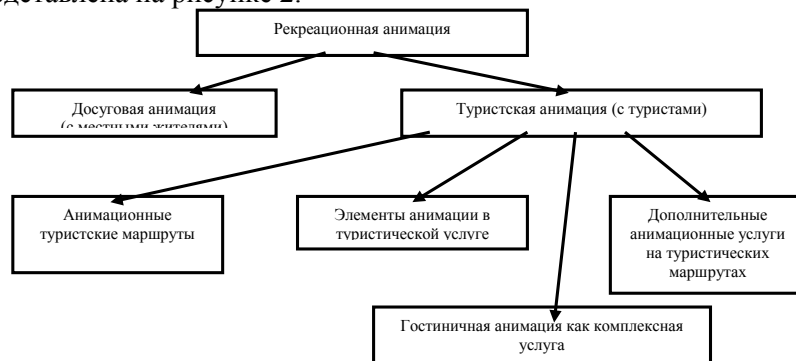


Рис.2. Типология туристической анимации [5]

Это не просто забава, а выражение высокой степени профессионализма туристской деятельности, важная составная часть туристского продукта. Поэтому, как и всякая другая деятельность на туристском предприятии, анимация должна быть планируемой, четко

Формуячи модель компетенцій для кожної професії необхідно розуміти важливість цього процесу, що є передумовою підвищення організації виробництва.

Використання моделі компетенцій дозволяє:

- підвищити ефективність відбору персоналу;
- проводити оцінку компетенцій персоналу та співставлення її з еталонним рівнем;
- скоректувати систему мотивації відносно компетенцій;
- співробітникам дізнатися про вимоги та стандарти успішного виконання роботи;
- оцінити потенціал співробітників;
- формування кадрового резерву та індивідуальний план розвитку кожного робітника з резерву;
- співробітникам дізнатися про недостатність компетенцій та спрямувати на них процес самоосвіти;
- провести моніторинг процесу застарівання знань;
- обрати методи та способи навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації.

Основними недоліками методу оцінки персоналу за допомогою компетенцій є: достатньо тривалий та працемісткий процес формування списку компетенцій, групи експертів, їх навчання; детальна оцінка кожного критерію, рівня його вираженості також потребує високих працезатрат та коштів; помилки, пов'язані із розробкою; застарівання компетенцій.

У процесі використання виникає постійна необхідність у перегляді моделей, що виникає у процесі спостереження за процесом обsolesенції, що тягне за собою застарівання компетенцій і їх моделі.

Обsolesенція – це процес застарівання знань, навиків, умінь або їх нестача для підтримки ефективної роботи організації в своїх нинішніх умовах або у перспективі.

Розрізняють два основних типи обsolesенції:

1. Застарівання фізичних вмінь: погіршення або втрата фізичних або когнітивних навичок та здібностей внаслідок старіння організму чи хвороб;

2. Економічне застарівання вмінь: навички, раніше використовувані в роботі більше не потрібні, або зменшилась їх необхідність через невикористання знань, їх забування.

До зони ризику включають низькокваліфікованих робітників, літніх працівників, тих, хто не має можливості розвивати свої навички впродовж всієї кар'єри (рис. 3), але навіть висококваліфіковані працівники тут не є захищеними.

Для більш низько кваліфікованих робітників, особливо пов'язаних з небезпечною роботою, загроза атрофії навичок і фізичного виснаження є найбільшою. Близько 33% з низько кваліфікованих робітників відчують брак розвитку навичок, у порівнянні з приблизно 19% від високоосвічених людей.

Низько кваліфіковані робітники найбільшою мірою страждають від втрати робочих місць в умовах поточного економічного спаду. Вони не тільки, швидше за все, втрачають роботу, але і найменш ймовірно, знайдуть нову. Загострюється проблема їх зайнятості, що є і без того актуальною.

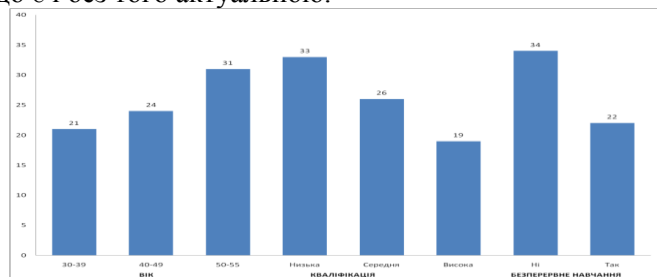


Рис. 3. Застарівання навичок за групами працівників, %

Тенденція обсоленості спостерігається з «появою сивини», тобто збільшенням віку працівника. У той час як від застарівання, при чому здебільше фізичного, потерпають працівники у віці від 50 до 55 років на 31%, особи віком від 30 до 39 – на 21%. Щодо економічної обсоленості, близько 19% працівників у віці від 50 до 55 вважають, що розвиток технологій вже викликав старіння навичок протягом останніх двох років [11].

У наступному десятилітті, значне число працівників буде працювати в технологічно інтенсивних заняттях. Усі працівники повинні мати доступ до безперервного навчання, щоб не відставати від нових технологій і зміни організаційного ладу. Але існує потенційна проблема працівників старшого віку, що не мають можливості відповідати зростаючим запитам до кваліфікації.

специалистов аниматоров. Аниматор-профессионал ежедневно дарит людям тепло своей души, улыбку, энергию, фантазию, создает хорошее настроение, организует разнообразный и интересный досуг. В то же время, аниматор – это не клоун в развлекательном центре, не массовик–затейник в санатории или отеле, а уникальный специалист, знающий секрет возбуждения интереса и привлечения внимания.

Изложение основного материала статьи. Анимация – это новый вид профессиональной деятельности. Она возникла в Украине сравнительно недавно: сначала в туризме, а затем, с развитием рыночных отношений, появилась бизнес-анимация (аниматоры-менеджеры продаж товара или аниматоры по продвижению услуг занимаются «оживлением бизнеса», увеличением продаж). Параллельно развивалась анимация и в шоу-бизнесе. В сфере досуга и отдыха, скорее всего, произошла трансформация массовика-затейника, культорганизатора, профессиональные качества которого стали основой профессии аниматора. Игры и развлечения стали составной частью анимационного жанра. Сегодня анимация рассматривается как деятельность по разработке и осуществлению специальных программ проведения свободного времени - своеобразная услуга, целью которой является повышение качества обслуживания, вовлечение отдыхающего в разнообразные досуговые мероприятия туристического комплекса, оживление программ обслуживания, лечения, отдыха и досуга [3, с. 51].

Понятие «анимация» имеет латинское происхождение (anima - ветер, воздух, душа; animatus - одушевление) и означает воодушевление, одухотворение, стимулирование жизненных сил, вовлечение в активность. Для того чтобы в полной мере понять сущность анимационной деятельности, необходимо рассмотреть содержание, цели и задачи анимационного процесса, так как каждая анимационная услуга представляет особый процесс деятельности, суть которого обусловлена конкретными закономерностями (тематичностью, целеустремленностью, активностью и т.д.). Анимационный процесс, цели и задачи, стоящие перед ним, могут быть выражены следующим образом (рис.1).

Анализ сущности анимационной деятельности отражает наличие взаимодействия в ней различных элементов, определяющих три своеобразных уровня, которые можно классифицировать как: творческий – преобладание творческих моментов в деятельности; репродуктивный – простое воспроизведение готовых, отработанных ранее форм и способов;

И.И.Шульга, Н.Н.Ярошенко и др. Так, Кусков А.С в своем учебном пособии «Основы туризма» — формулирует общее представление об анимации и ее роли в формировании туристского продукта [4, с. 20]. Власова Т.И. в учебнике «Анимационный менеджмент в туризме» характеризует основные компоненты анимации и ее историю становления [1, с. 312]. Третьякова Т.Н. в учебном пособии «Анимационная деятельность в социально-культурном сервисе и туризме» раскрывает значение анимации в туризме и характеризует ее как один из важных компонентов туристского продукта, способствующего рентабельности туров и развитию туризма в целом [2, с. 191]. В последние десятилетия значительное внимание уделяется проблемам социально-культурной, рекреационной и педагогической анимации, понятиям «анимация» и «аниматор», разрабатываются различные модели подготовки профессиональных аниматоров.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на то, что анимационная деятельность получает все более широкое распространение, в современной практике анимационной деятельности украинских предприятий туризма используются в основном традиционные, устаревшие, потерявшие свою актуальность формы развлекательного характера. Анализ показывает, что свыше 63% аниматоров предпочитают содержанию, смыслу анимационной деятельности ее внешнюю форму, яркость, красочность [6].

Важно подчеркнуть, что при всем широком наборе различных направлений анимационной деятельности на предприятиях туризма отсутствует целостная система, не определены функции, принципы анимационной деятельности, что, в свою очередь, оказывает влияние на понятие анимационной деятельности, границы исследования, на эффективность осуществления целостного технологического процесса на предприятиях туризма. Также развитие анимационной деятельности требует высокой профессиональной квалификации, знаний, а также multifunctional умений и навыков работников анимационной службы.

Цель статьи. Раскрыть роль и установить влияние анимационной деятельности на туристическую сферу, как в целом, так и на отдельные ее подразделения: анимация в отелях, на круизах, во время экскурсий и организации различных развлекательных программ и т.д. А также определить специфику и требования к профессиональной деятельности

Очікується, що велика частка літніх працівників буде працювати на роботах середньої кваліфікації та виробництві, які мають, як правило нижчий рівень безперервного навчання, ніж у сфері послуг. Огляд компаній 30 європейських країн за Eurofound в 2009 році показує, що в той час як 57% фірм в секторі виробництва, пропонують безперервну підготовку, ця цифра зростає до 60% на всі послуги приватного сектора (71% у фінансовому секторі) і 73% у всіх видах державних послуг.

Кваліфікаційний рівень робочої сили в Європі зростає – до 2020 року більш ніж третина робочої сили буде з високим рівнем кваліфікації і головним завданням є запобігання втраті навичок високого рівня. Підтримання їх розвитку має важливе значення для конкурентоспроможності українських підприємств та працівників у Європі [12].

Для того щоб «іти у ногу із часом» необхідно передбачувати майбутні зміни виробництва і запити ринку праці, а працівникам самовдосконалюватись для задоволення потреб та вимог наступного покоління у працевлаштуванні. Тому важливим є порівняння компетенцій сьогодення і майбутнього задля формування програми особистісного та організаційного розвитку співробітників (табл.1).

Таблиця 1

Топ 10 компетенцій сьогодення і майбутнього

Компетенції сьогодення	Компетенції майбутнього
1. Здатність до швидкої адаптації та зміни	1. Здатність до швидкої адаптації та зміни
2. Управління мережею поставок	2. Творчість, інновації, власне бачення
3. Творчість, інновації, власне бачення	3. Комунікабельність
4. Комунікабельність	4. Робота у мережі
5. Орієнтація на клієнта	5. Комунікабельність
6. Швидке розв'язання проблем	6. Розуміння мережі поставок корпоративних структур і структури прийняття рішень
7. Вміння «продати» свої навички клієнту	7. Знання, щоб прийняти конкретне рішення для корпоративного клієнта
8. Стандарти виробництва світового класу	8. Управління мережею поставок
9. Ефективна співпраця	9. Ефективна співпраця
10. Вміння впливати на думку інших	10. Швидке розв'язання проблем

Висновки. У даному дослідженні було наочно зображено взаємозв'язок понять «компетенція» та «компетентність». Виявлено що компетенції персоналу напряму залежить від рівня управління і спостерігається певна закономірність: з підвищенням рівня менеджменту

від нижчого до вищого збільшується кількість та різноманітність компетенцій, а також зміна їх якісного складу. Тобто компетенції зайнятих на підприємстві співробітників можна розмежувати на компетенції вищого, середнього та нижчого рівня управління, а також компетенції робітників, де більше значення мають їх професійну спрямованість. Охарактеризовано переваги та недоліки застосування компетенцій у роботі з персоналом. Виявлено тенденцію до обsolesценції, тобто застарівання знань та сформовано найважливіший шлях перешкодження цьому явищу за допомогою передбачення «компетенцій майбутнього» та постійного та безперервного навчання персоналу.

Література

1. Уиддет С. Руководство по компетенциям/ С. Уиддет, С.Холлифорд ; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Изд. НРРО, 2008. – 228с.
2. Гогіна Л.М. Компетенції та компетентності в державній службі України: до проблеми понятійного апарату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/08glmp>
3. Ветошкина Т. Роль компетенций в управлении персоналом / Т. Ветошкина // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 3. – С. 11–18.
4. Верба В.А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Проблеми науки. – 2004. – № 7. – С. 23–28.
5. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія. – К.: КНЕУ, 2001. - 227 с.
6. Иванова І.В. Професіоналізація менеджменту: монографія. - К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2006. - 695 с.
7. Спенсер Л. М., Спенсер С. М. Компетенции. Модели максимальной эффективности работы / Л. М. Спенсер, С. М. Спенсер / Пер. с англ.– М.: НРРО, 2005.– 384 с.
8. План дій для нового Міністра: Практ. посіб. / Т.Мотренко, А.Вишневецький, В.Басв, А.Бондаренко; За заг. ред. Т.Мотренка. - К.: Центр сприяння інституц. розвитку держ. служби, 2006. – 352 с.
9. Государственная служба: Словарь. – М., 2000. – 131 с.
10. Энциклопедический словарь работника кадровой службы. – М.: ИНФА-М, 1999. – VIII. – 328 с.
11. Cedefop pilot skills obsolescence survey (2011). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/9070>
12. Cedefop forecasting model of skill supply and demand; country

approach to design of animation programs.

Keywords: tourism, cultural and leisure innovations, animation activity, tourist animation, animator.

Постановка проблемы. Прошедший XX век, наряду со многими феноменальными событиями и явлениями в жизни мирового сообщества, продемонстрировал огромный скачок в развитии туризма. Очевидным фактом становится благотворное влияние туризма на развитие социально-культурных и образовательных связей, как внутри государств, так и в международном масштабе. Все более значимый вес на рынке туристических услуг приобретает культурный туризм и одно из его направлений – анимация.

Актуальность статьи обусловлена изменением общественных взглядов на существующие формы и содержание анимационной деятельности в туристическом бизнесе. Расширение туристских связей и развитие туризма в мировом сообществе расставляет новые акценты и приоритеты в туристской деятельности и востребованности предоставляемых клиентам услуг. В настоящее время рынок туристских услуг пополняется большим количеством не только экскурсионных, но и анимационных программ.

Анимационная деятельность является результатом культурно-досуговых инноваций, привнесенных в эту деятельность под воздействием изменений социально-экономических условий рынка профессиональной деятельности. Стремительно развивающийся сегмент туристской индустрии предъявляет новые требования к организаторам культурно-досуговых мероприятий в условиях функционирования предприятий туризма и гостеприимства, призванных продавать эти услуги в структуре туристского продукта, создавая предпосылки инновационного подхода к проектированию анимационных программ.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Начиная с 50-х годов XX века, исследованием анимационной деятельности занимаются многие зарубежные и отечественные ученые П.Бенар, И.И.Булыгина, Т.И.Гальперина, Н.И.Гаранин, Ю.С.Гениуш, А.М.Гурдон, Т.В.Дедурина, А.С. Кусков, Ж.Р.Дюмазедь, В.В.Корякова, Л.В.Курило, Р.Лабури, Ф.Н.Лавров, Е.Б.Мамбеков, М.В.Никитский, М.Ж.Паризе, Е.М.Приезжева, Л.В.Тарасов, Р.Торайя,

спільноті розставляє нові акценти і пріоритети в туристській діяльності і затребуваності, що надаються клієнтам послуг. Нині ринок туристських послуг поповнюється великою кількістю не лише екскурсійних, але і анімаційних програм. Сегмент туристської індустрії, що нестримно розвивається, пред'являє нові вимоги до організаторів культурно-досугових заходів в умовах функціонування підприємств туризму і гостинності, покликаних продавати ці послуги в структурі туристського продукту, створюючи передумови інноваційного підходу до проектування анімаційних програм.

Ключові слова: туризм, культурно-досугові інновації, анімаційна діяльність, туристична анімація, аніматор.

Ухличева Ирина, Дьяченко Дарья

ПРОФЕССИЯ «ОЖИВЛЕНИЯ»

Расширение туристских связей и развитие туризма в мировом сообществе расставляет новые акценты и приоритеты в туристской деятельности и востребованности предоставляемых клиентам услуг. В настоящее время рынок туристских услуг пополняется большим количеством не только экскурсионных, но и анимационных программ. Стремительно развивающийся сегмент туристской индустрии предъявляет новые требования к организаторам культурно-развлекательных мероприятий в условиях функционирования предприятий туризма и гостеприимства, призванных продавать эти услуги в структуре туристского продукта, создавая предпосылки инновационного подхода к проектированию анимационных программ.

Ключевые слова: туризм, культурно-развлекательные инновации, анимационная деятельность, туристическая анимация, аниматор.

Ukhlicheva Irina, Dyachenko Darya

PROFESSION OF "REVIVAL"

Expansion of tourist communications and tourism development in the world community places new accents and priorities in tourist activity and a demand of services provided to clients. Now the market of tourist services replenishes with a large number not only an excursion, but also with animation programs. Promptly developing segment of the tourist industry imposes new requirements to organizers of cultural and leisure actions in operating conditions of the enterprises of tourism and the hospitality, urged to sell these services in structure of a tourist product, creating prerequisites of innovative

workbooks (2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cedefop.europa.eu /EN/Files/3052_en.pdf

1. Uy`ddet S. Rukovodstvo po kompetency`yam/ S. Uy`ddet, S. Xolly`ford ; per. s angl. – 3-e y`zd. – М.: Y`zd. HIPPO, 2008. – 228с.

2. Gogina L.M. Kompetenciya ta kompetentnosti v derzhavnij sluzhbi Ukrainy: do problemy` ponyatijnogo aparatu. - Rezhy`m dostupu: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/08glmpa.htm>

3. Vetoshky`na T. Rol` kompetency`j v upravleny`y` personalom / T. Vetoshky`na//Kadrovyy`k. Kadrovyy menedzhment.–2008.–# 3.–S.11–18.

4. Verba V. A. Problemy` identy`fikaciyi kompetencyj pidpry`yemstva / V. A. Verba, O. M. Grebeshkova // Problemy` nauky`. – 2004.- # 7.-S. 23–28.

5. Naly`vajko A.P. Teoriya strategiyi pidpry`yemstva. Suchasny`j stan ta napryamky` rozvy`tku: Monografiya. - K.: KNEU, 2001. - 227 s.

6. Ivanova I.V. Profesionalizaciya menedzhmentu: Monografiya. - K.: Nacz. torg.-ekon. un-t, 2006. - 695 s.

7. Spenser L. M., Spenser S. M. Kompetency`y`. Modely` maksy`mal`noj efekty`vnosty` raboty / L. M. Spenser, S. M. Spenser / Per. s angl.– М.: HIPPO, 2005.– 384 s.

8. Plan dij dlya novogo Ministra: Prakt. posib. / T.Motrenko, A.Vy`shnevs`ky`j, V.Bayev, A.Bondarenko; Za zag. red. T.Motrenka. - K.: Centr spry`yannya insty`tucz. rozvy`tku derzh. sluzhby`, 2006. - 352 s.

9. Gosudarstvennaya sluzhba: Slovar`. - М., 2000. - 131 s.

10. Эncy`klopedy`chesky`j slovar` rabotny`ka kadrovoj sluzhby. - М.: Y`NFA-M, 1999. - VIII. - 328s.

Реценент Соколовська З.М. д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Одеський національний політехнічний університет

7.06.2014

УДК 658.310.8.0.007

Арапова Елена, Щелкунова Анастасія

РОЛЬ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті аналізується поняття кадрового потенціалу , приділяється увага важливості вибору правильного методу його

управління. Розглядається та вивчається різність поглядів до визначення поняття кадрового потенціалу, його порівнянність з поняттям трудовий потенціал. Приводиться класифікація формування кадрового потенціалу. Розглядаються методи управління кадрами за змістом способу впливу та зазначається важливість спільного їх використання задля досягнення підприємством конкурентних переваг та лідерського положення на ринку. Визначено важливість управління кадровим потенціалом, його значення для діяльності організації та погляду на це як способу постановки та досягнення стратегічних цілей підприємства.

Ключові слова: кадровий потенціал, кадрова політика, конкурентні переваги, методи формування, принципи розвитку, стратегічні цілі, рентабельність, конкурентоспроможність підприємства.

Арапова Елена, Щелкунова Анастасия
**РОЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ
ПОТЕНЦИАЛОМ В ПОВЫШЕНИИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье анализируется понятие кадрового потенциала, уделяется внимание важности выбора правильного метода его управления. Рассматривается и изучается различие взглядов к определению понятия кадрового потенциала, его сопоставимость с понятием трудовой потенциал. Приводится классификация формирования кадрового потенциала. Рассматриваются методы управления кадрами по содержанию способа воздействия и отмечается важность совместного их использования для достижения предприятием конкурентных преимуществ и лидирующего положения на рынке. Определена важность управления кадровым потенциалом, его значение для деятельности организации и точки зрения на это как способа постановки и достижения стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадровая политика, конкурентные преимущества, методы формирования, принципы развития, стратегические цели, рентабельность, конкурентоспособность предприятия.

6. Гапоненко, А. Контуры наукоемкой экономики. / А.Гапоненко // Экономист. 2005. – № 10. – С. 56-66.

7. Годин В.В., Корнеев И.К. Управление информационными ресурсами: 17-я модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17. М.: Инфра-М, 2000.

1. Boks Dzh., Dzhhenky`ns G. Analy`z vremennyy ryadov: Prognoz y` upravleny`e. – М.: My`r, 1974. Выр. 1; Выр. 2.

2. Burmenko, T. D. Sfera uslug: ekonomy`ka Tekst. / T.D. Burmenko, N.N. Dany`lenko, T.A. Turenko.-М.: KNORUS,2007.- 328 s.

3. Vorony`n B. CRM – novaya strategy`ya so starymy` pry`ncy`pamy` - Exmarket&Assoc. Int.2001.

4. Vyutry`x A., Fy`ly`ppp X. Vy`rtualy`zacy`ya kak vozmozhnyj put` razvy`ty`ya upravleny`ya. Online [Elektronnyj resurs] – Rezhy`m dostupa: <http://wvsw.ptpu.ru/issues/599/19599Jitm>

5. Gadasy`n V.A., Konyavsky`j V.A. Ot dokumenta k elektronnomu dokumentu. Sy`stemnye osnovy [Elektronnyj resurs] – Rezhy`m dostupa: <http://www.pvti.ru/isi/izsi.htm>

6. Gaponenko, A. Kontury naukoemkoj ekonomy`ky`. / A. Gaponenko // Экономы`st. 2005. – # 10. – S. 56-66.

7. Gody`n V.V., Korneev Y`.K. Upravleny`e y`nformacy`onny` resursamy`: 17-ya modul`naya programma dlya menedzherov «Upravleny`e razvy`ty`em organy`zacy`y». Modul` 17. М.: Y`nfra-M, 2000

Рецензент Балджи М.Д., д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

22.05.2014

УДК 379.85:379.825

Ухлісва Ірина, Дьяченко Дар'я
ПРОФЕСІЯ "ПОЖВАВЛЕННЯ"
Розширення туристських зв'язків і розвиток туризму у світовій

i – услуга связи предоставляемая оператором;

x_i – объем продаж оператора связи.

Ограничениями модели являются следующие группы: ограничение на оптимальный уровень продаж; ограничение на реально располагаемые денежные доходы населения; ограничение на потенциальную емкость рынка в момент времени t ; ограничение по техническим возможностям оператора связи.

Критерий оптимальности:

$$\sum_{i=1}^N x_i * S_i \longrightarrow \max \quad (1)$$

Результатом расчета является оптимальное решение x_i^* , которое соответствует объему продаж i -го продукта (услуги) [7, с. 34].

Выводы. Проведенные исследования дают возможность определить важность сезонных колебаний для телекоммуникационной отрасли. Предложенная экономико-математическая модель дает возможность определить объем продаж в разные периоды года с учетом сезонных колебаний. Что в свою очередь позволит улучшить финансовые показатели деятельности предприятий телекоммуникационной отрасли. Данные теоретические и практические знания способствуют также управлению конкурентоспособностью телекоммуникационных услуг.

Литература

1. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов: Прогноз и управление. – М.: Мир, 1974. Вып. 1; Вып. 2.
2. Бурменко, Т.Д. Сфера услуг: экономика. / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко. – М.: КНОРУС, 2007. - 328 с.
3. Воронин Б. CRM – новая стратегия со старыми принципами - Exmarket&Assoc. Int.2001.
4. Вютрих А., Филипп Х. Виртуализация как возможный путь развития управления. Online [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://wvsw.ptpu.ru/issues/599/19599Jitm>
5. Гадасин В.А., Коняевский В.А. От документа к электронному документу. Системные основы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pvti.ru/isi/izsi.htm>

Arapova Olena, Shchelkunova Anastasia

THE ROLE OF THE FORMATION AND MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES POTENTIAL IN ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

This article analyzes the concept of human resources, focuses on the importance of choosing the right method of management. Considered and studied riznist views to the definition of human resources, it is comparable to the concept of working capacity. Driven classification formation of human resources. The methods of personnel management for a way to influence the content and indicate the importance of common use now to achieve competitive advantage and leadership position in the market. Determined the importance of human resources management and its importance to the organization and look at it as a way of setting and achieving strategic goals of the company.

Keywords: human resources, personnel policy, competitive advantages, methods of formation, development principles, strategic goals, profitability, competitiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі організаційного розвитку, формування та розвиток кадрового потенціалу стає обов'язковою умовою завоювання стійких та лідируючих позицій на ринку. Якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості підприємства і є однією з найбільш важливих сфер створення конкурентних переваг. Таким чином, в сучасних умовах саме персонал перетворюється на стратегічний ресурс підприємства. При цьому можливість досягнення стратегічних цілей підприємства визначається не стільки саме наявністю персоналу як такого, а сукупністю професійних та особистісних якостей, інтелектуальних і творчих здібностей персоналу, які власно і складають кадровий потенціал підприємства. Таким чином, формування кадрового потенціалу підприємства і його ефективне використання є найважливішим стратегічним напрямом управління персоналом підприємства. Об'єктом стратегічного управління персоналом підприємства є його кадровий потенціал.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. В.В. Безсмертна визначає кадровий потенціал як сукупність кількісних і якісних характеристик персоналу підприємства...». Н.В. Прижигалінська

розкриває зміст кадрового потенціалу підприємства як соціально-економічної категорії, яка відображає сукупність штатних працівників...». В.І. Кулійчук визначення поняття кадровий потенціал дає як «міру наявних характеристик та можливостей особи, які формуються в процесі життя, реалізуються в трудовій поведінці і визначають реальну здатність до ефективної праці». С.М. Самойленко являє кадровий потенціал як «співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних і інших характеристик груп працівників і відносин між ними». У свою чергу, О.І. Гнибиденко зазначає, що кадровий потенціал «це комплексна соціально-економічна категорія, яка відображає сукупність характеристик і можливостей працівників..., розвивати у праці свої знання, трудовий досвід, здібності, здатність до інновацій...» [1, 2, 12, 14].

Невирішені частини загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість підходів щодо визначення поняття кадровий потенціал, розробки принципів його формування та методів управління досі не сформувалося одностайності щодо використання усіх цих знань. На багатьох підприємствах приділяється увагу лише тому чи іншому методу управління кадровим потенціалом та забуваються інші. Тобто збільшується актуальність поєднання різних методів управління кадровим потенціалом.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є дослідження поняття кадровий потенціал, виділення принципів його розвитку та способів управління. Реалізація цієї мети потребує вирішення цих завдань:

- дослідити особливості розвитку кадрового потенціалу;
- проаналізувати поняття «кадровий потенціал»;
- визначити різницю понять «кадровий потенціал» та «трудовий потенціал»;
- зробити огляд принципів управління кадрами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недооцінка значущості людського фактора в розвитку економічної системи є однією з головних причин сучасного стану української економіки. Усвідомлення того, що людські ресурси являють собою один з найважливіших елементів, що сприяють виходу країни в число лідерів світового розвитку, приводить до необхідності розробки нових підходів у сфері регулювання та управління цим елементом. Розробка

обеспечивает наибольшую финансовую устойчивость альтернативного оператора связи.

На основании количественных и качественных показателей разработана схема прогнозирования объемов продаж.

Первый этап. Предварительный анализ и содержательная постановка задачи прогнозирования.

Второй этап. Определение тренда. Расчет показателей сезонного влияния.

Третий этап. Экспертным путем создается система количественных и качественных показателей, влияющих на объем продаж операторов связи.

Четвертый этап. Выбор прогнозируемой услуги: определение факторов и ограничений.

Пятый этап. Выделение факторов влияния.

Шестой этап. Расчет объема продаж (получение конкретных цифр).

Седьмой этап. Проверка прогнозных значений с учетом граничных условий и точности расчетов.

Исследования сезонных колебаний продаж услуг телекоммуникационной отрасли показывают, что практически все виды предлагаемых услуг имеют ярко выраженную цикличность. Наименьшими объемами продаж отличается первый квартал, максимум выпуска приходится на третий квартал, а в четвертом квартале этот уровень поддерживается [1, с. 45].

Моделирование процесса прогнозирования объема продаж позволит эффективно определить потенциальную емкость рынка или его сегмента, составить краткосрочные и среднесрочные прогнозы развития компании или отдельного продукта (услуги) с учетом условий конкурентной среды. Это важный этап в процессе выработки оптимальной ценовой стратегии оператора связи и принятия оперативных решений. Моделирование произведено с помощью модели линейного программирования, имеющей в качестве целевой функции максимизацию доходов компании и использующей следующие переменные:

S_i – стоимость подключения i -й услуги;

N – количество предложений от операторов связи

телекоммуникационных услуг (табл. 1). Источниками информации являются статистические ежегодники, независимые исследования рынка и внутренняя информация оператора связи.

Таблица 1

Классификация причин возникновения сезонных колебаний при реализации телекоммуникационных услуг

Классификационный признак	Причины возникновения сезонных колебаний	
Экономический (ресурсный) характер возникновения	Рыночные ограничения	степень активности конкурентов (маркетинговая политика, в частности реклама в СМИ); количество участников рынка; ассортиментная политика операторов связи; индивидуальные характеристики потребителя услуг (возраст, вид деятельности, уровень образования, уровень дохода);
	Социальные ограничения	социально-культурное наследие; социально-демографические; общественно-политическая обстановка;
	Законодательные ограничения	общественно-политическая обстановка; государственное и региональное законодательство для отрасли связи; государственное регулирование в области тарифной политики
	Технологические ограничения	мощность магистрального канала; пропускная способность канала связи; работоспособность магистрального канала (сетей верхнего провайдера); технологические инновации (ввод новых единиц оборудования); смена времен года;
	Временные ограничения	погодные условия; стихийные бедствия
Управленческий характер возникновения	Ограничения по условиям управления	корпоративная культура; организационно-управленческие принципы; менталитет ключевых групп;
	Ограничения по управлению взаимоотношениями с потребителями услуг	качество оказываемых услуг (бесперебойность оказания услуг, соответствие заявленным характеристикам, быстрые сроки восстановления при возникновении проблем); удовлетворенность клиентов качеством технической поддержки; удовлетворенность клиентов работой службой расчетов, удобство документооборота.

Сохранение уровня экономической активности возможно только при наличии непрерывного прогнозирования объемов продаж по направлениям деятельности оператора связи, что в перспективе

регулюючих заходів, спрямованих на кадровий потенціал, повинна мати під собою теоретичну основу, яка акумулює кращі досягнення економічної і управлінської думки, визначає придатність існуючих концепцій і моделей до сучасних умов, пояснює нові явища у сфері праці. Потреба в такій теоретичній основі, в науковому осмисленні процесу формування змісту кадрового потенціалу, розробки нових методичних основ оцінки даного потенціалу, що враховують особливості впливу сукупності політико-правових, соціально економічних, демографічних, науково-технічних та інших факторів, стає все більш нагальною.

При широті і різноманітності досліджень, сучасні вимоги до кадрового потенціалу, які диктуються новими соціально-економічними умовами розвитку країни, дають підстави для наукової роботи в напрямку пошуку можливостей розвитку кадрового потенціалу засобами, адекватними цим умовам. Систематизація поглядів сучасних українських та зарубіжних дослідників на категорію «кадровий потенціал» приводить до висновку про їх різноспрямованості і, як наслідок, нестійкості визначення самої категорії. Особливості розвитку вітчизняної науки, пов'язані з переходом від однієї економічної системи до іншої, зумовили різноманітність і разом з тим деяку неспівмірність наукових термінів, тому поряд із запозиченими із зарубіжної теорії термінами і визначеннями вживається термінологічна база попереднього економічного періоду.

В даний час відсутня єдина думка щодо змісту понять «трудовий потенціал» та «кадровий потенціал». У численних публікаціях кадровий потенціал ототожнюється з трудовим потенціалом, хоча ці поняття відрізняються один від одного, але розглядати їх у відриві одне від іншого неприпустимо. При більш уважному розгляді і зіставленні їх стає очевидним, що це категорії різного рівня, що й потребувало додаткових теоретичних досліджень у даній області. Слід зазначити, що в поняття «трудовий потенціал» та «кадровий потенціал» у широкому сенсі слова ідентичні. Проте, категорія «трудовий потенціал» застосовується на макрорівні, а «кадровий потенціал» – на мікро, по відношенню до підприємства або організації.

В якості об'єкта нашого дослідження виступає кадровий потенціал підприємства як соціально-економічна категорія, що набуває актуальності на сучасному етапі становлення постіндустріальної економіки і вимагає

управлінських впливів, що забезпечують його розвиток. На наш погляд, кадровий потенціал підприємства – це соціально-економічне явище, яке відображає всю сукупність відносин (економічних, соціальних, організаційних, особистісних та ін.), пов'язаних з підприємством і отриманням бажаного результату, а також залежне від умов процесу виробництва, розподілу, обміну і споживання робочої сили.

Важливим стратегічним напрямком розвитку кожного підприємства можна вважати розвиток кадрового потенціалу. Він є засобом отримання стійких конкурентних переваг в умовах конкурентної боротьби на ринку. Для утримання своїх конкурентних переваг підприємство має постійно розвиватися та вдосконалюватися, необхідно планувати та підтримувати високий потенціал кадрів без перериву, не допускати щоб розвиток кадрового потенціалу конкурентів був вищий. Саме тому для досягнення високих конкурентних переваг підприємству необхідно приділяти багато уваги розвитку кадрового потенціалу.

Сучасні українські підприємства стикаються із проблемою управління та формування кадрового потенціалу, наприклад: немає спрямованості кадрової політики на інновації чи використання вдалого прикладу закордонних компаній, дисбаланс на ринку праці, не враховуються особистісні характеристики робітників, відсутність гарантованого соціального захисту.

Головною метою формування кадрового потенціалу на підприємстві є забезпечення трудовими ресурсами, необхідними для вирішення проблем та досягнення поточних і стратегічних цілей.

Головна мета розвитку кадрового потенціалу виділяє принципи формування та управління кадрами. Розвиток включає розробку та здійснення кадрової політики та реалізацію стратегічних напрямків діяльності підприємства. До базових принципів формування кадрового потенціалу відносять: системності, рівних можливостей, поваги до людини, командної єдності, правового та соціального захисту [10].

Принцип системності ґрунтується на розумінні кадрового потенціалу як цілісної, взаємозалежної динамічної системи, яка включає в себе всі категорії робочих та має направленість на ефективне використання людського капіталу підприємства. Принцип рівних можливостей за основу має об'єктивні напрями, що з'являються в соціально-етичній, політичній та економічній сферах життя держави. Цей

А.И.Новикова, В.А. Половникова, Л.М. Скучала, А. Стьюарта, А.А.Френкеля, Е.М. Четыркина, И.М. Шатаева, В.В. Швыркова, Т.С.Швыркова и многих др. Изучению и поиску решений проблем учета сезонности при прогнозировании деятельности предприятий в современных условиях с использованием математического аппарата посвящены работы ведущих отечественных экономистов, таких как Губанов А.Ю., Кибиткин А.И., Коник Р.В., Ковальджи А.К., Мазманова Б.Г., Тарасевич В.М. и др. [3, с. 16].

Заметный вклад в развитие экономической науки в сфере услуг на современном этапе вносят Л.И. Ерохина, О.М. Горелик, Е.В.Башмачникова, Ш.З. Валиев, Е.Н. Жильцов, З.Г. Зайнашева, М.М.Качурина, Н.Ю. Круглова, Ш.М. Магомедов, Р.Г. Маннапов, Б.А.Межиров, В.Ю. Морозов, Н.Г. Новикова, А.Г. Новицкий, Н.С.Перекалина, Н.А. Платонова, Р.Ю. Попова, А.И. Потемкин, И.А.Рождественская, Н.З. Солодилова, Л.Б. Сульповар, Я.С. Ядгаров и др. В их научных работах нашли отражение многие актуальные вопросы улучшения организации, управления и развития различных секторов услуг. Однако услуги связи перечисленными авторами отдельно и глубоко не исследовались [6, с.58].

Цель статьи. Определение системы качественных и количественных показателей, обуславливающих сезонность продаж операторов связи, и разработка на их основе обобщенной экономико-математической модели прогнозирования объемов продаж телекоммуникационных услуг.

Основной материал исследований. «Сезонность – это колебания определенных социально-экономических и финансовых параметров, связанных с периодическими изменениями покупательских потребностей и возможностей различных социальных групп населения, вызванных сезонными факторами», которое в полной мере раскрывает природу появления сезонных колебаний [5, с 126].

Исследования сезонных колебаний продаж услуг телекоммуникационной отрасли показывают, что практически все виды предлагаемых услуг имеют ярко выраженную цикличность. Наименьшими объемами продаж отличается первый квартал, максимум выпуска приходится на третий квартал, а в четвертом квартале этот уровень поддерживается [2, с.238]. Рассмотрим основные причины возникновения сезонных колебаний в сфере

telecommunication services taking into account seasonal fluctuations are considered. Definition is given to seasonal fluctuations in modern conditions need of research of theoretical and practical features of emergence of seasonal fluctuations at realization of telecommunication services causes need for classification of these reasons and decision search for reduction of influence of seasonal fluctuations. The economic-mathematical model of forecasting of sales volume is offered will allow to determine effectively potential market capacity or its segment, to make short-term and medium-term forecasts of development of the company or a separate product (service) taking into account conditions of the competitive environment. Management of seasonality is focused on anticipation of changes of the external and internal environment, elaboration of long-term strategy of development for the purpose of obtaining advantages in competitive fight.

Keywords: telecommunication branch, competitiveness, telecommunications, seasonal fluctuations, forecasting, economic-mathematical model.

Постановка проблемы. Сфера услуг отличается невероятным разнообразием. Тысячи организаций, фирм, групп и лиц существует ради того и благодаря тому, что удовлетворяют те или иные потребности и желания соответствующих потребителей. Сезонные колебания объемов продаж являются одной из основных проблем, возникающей перед значительной частью предприятий. Они препятствуют эффективному планированию, ухудшают ликвидность предприятия, замедляют экономическое развитие и снижают получаемую прибыль. Особенно ярко сезонность продаж проявляется в сфере услуг [4, с. 123].

Анализ последних достижений и публикаций. Различные теоретические и практические вопросы при прогнозировании деятельности предприятий с учетом факторов сезонности в разное время находили отражение в трудах известных российских и зарубежных ученых. Вопросы развития методов прогнозирования деятельности предприятий рассмотрены в трудах Т. Андерсона, Дж. Бокса, А.М. Гинзбурга, А.А. Горчакова, Г. Дженкинса, В.И.Зеркальцева, М. Кендэлла, Н.Б. Кобелева, Ю.П. Лукашина,

принцип набуває популярності у розвинутих підприємствах при виборі робітників з усіх соціальних та національних груп населення. Принцип поваги до людини представляє собою політику керівництва, при якій інтереси та потреби співробітників стоять наряду з іншими, а інколи й є першочерговими серед пріоритетів компанії. Це виражається у рівних можливостях, загальній відповідальності за результати діяльності підприємства. Принципи правової та соціальної захищеності являє собою чітке дотримання законів та правових актів, цивільного, адміністративного, трудового та інших кодексів.

Ріст конкурентоспроможності в умовах сучасної кризи може бути досягнутим за допомогою двох підходів. Перший – це ліквідація наявних недоліків в організації компанії, які зашкоджують підвищенню конкурентоспроможності. У кадровій політиці цей підхід представляє собою найчастіше усунення структурних підрозділів і робочих, які не задовольняють наявну стратегію підприємства. Другий підхід – це створення привабливої репутації компанії. Цей підхід вважається найбільш продуктивним [7].

Загалом принципи розвитку кадрового потенціалу, які враховують стратегічні аспекти управління підприємства, у поєднанні з механізмами формування кадрового потенціалу дають можливість розробити модель формування та використання кадрового потенціалу на підприємстві [9].

Класифікація формування кадрового потенціалу підприємства:

- визначення потреби в персоналі;
- залучення персоналу і його відбір;
- складання посадових інструкцій робітника;
- підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації співробітників підприємства;
- мотивація персоналу.

Щодо управління кадровим потенціалом, вчені виділяють різні групи методів в залежності від різних критеріїв. За змістом способу впливу поділяються на три групи: економічні, соціально-психологічні та організаційно-розпорядницькі (або адміністративні). Форма використання цих методів визначається змістом завдань таких функцій управління, як організування, стимулювання і регулювання [8].

Економічні методи представляють собою прогнозування і планування кадрів, робочих місць, трудових ресурсів, визначення

потреби в персоналі та джерел її забезпечення. До економічних методів відноситься сукупність способів впливу на особистість через первинні потреби. Ці методи дають змогу впливати на людини через активізацію економічних інтересів та направляти її діяльність в правильну течію задля досягнення цілей підприємства. Серед них можна виділити винагороду за продуктивну працю.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, на їх основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств і організацій і визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають та зацікавлюють колективи і окремих працівників в ефективній праці [6].

Вдале використання економічних методів управління кадровим потенціалом можливе лише у поєднанні із соціально-психологічними методами. Вони являють собою конкретні прийоми та способи впливу на розвиток та формування колективу та підбір працівників. Соціальні методи впливають на колектив загалом (створення сприятливого клімату в колективі), психологічні, в свою чергу, - на працівників окремо (оцінювання персоналу).

Соціально-психологічні методи мають за основу міжособистісні відносини у колективі та задовольняють вторинні потреби особистості за ієрархію потреб Ф. Котлера, а саме: потреба у самоповазі, повазі зі сторони інших, реалізації можливостей, зростанні особистості. Усі ці методи спрямовані на створення атмосфери, в якій робітники зможуть розкритися як індивідуальності та підвищувати свої здібності [6].

Соціальна складова соціально-психологічного методу управління кадровим потенціалом представляє собою сукупність прийомів та способів, які направлені на формування та розвиток кадрів, їх трудову та творчу активність, розвиток та заохочення духовних інтересів людей та їх здібностей. Психологічна полягає у врівноваженні відносин у колективі з метою створення сприятливого психологічного клімату [3].

Організаційно-розпорядницькі методи включають в себе шляхи впливу на людей за допомогою використання встановлених в компанії організаційних зв'язків, правових норм та положень. Ці методи являють собою управлінський вплив на кадри загалом. Задля підтримання стабільної роботи підприємства необхідне дотримання регламентуючих норм, вимог та розпоряджень як керівниками, так і підлеглими. Також

модель прогнозування обсяга продаж дозволить ефективно определить потенциальную емкость рынка или его сегмента, составит краткосрочные и среднесрочные прогнозы развития компании или отдельного продукта (услуги) с учетом условий конкурентной среды. Управление сезонностью ориентировано на предвидение изменений внешней и внутренней среды, выработки долгосрочных стратегий развития с целью получения преимуществ в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: телекоммуникационная отрасль, конкурентоспособность, телекоммуникации, сезонные колебания, прогнозирование, экономико-математическая модель.

Тостановська Анастасія, Лاپін Олексій

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБ'ЄМІВ ПРОДАЖІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ З ВРАХУВАННЯМ СЕЗОННИХ КОЛИВАНЬ

В даній статті розглянуті особливості прогнозування об'ємів продажів телекомунікаційних послуг з врахуванням сезонних коливань. Дано визначення сезонним коливанням в сучасних умовах. Необхідність дослідження теоретичних і практичних особливостей виникнення сезонних коливань при реалізації телекомунікаційних послуг викликає потребу в класифікації даних причин і пошуку рішення для скорочення впливу сезонних коливань. Запропонована економіко-математична модель прогнозування об'єму продажів дозволить ефективно визначити потенційну ємкість ринку або його сегменту, скласти короткострокові і середньострокові прогнози розвитку компанії або окремого продукту (послуги) з врахуванням умов конкурентного середовища. Управління сезонністю орієнтоване на передбачення змін зовнішнього і внутрішнього середовища, вироблення довгострокових стратегій розвитку з метою здобуття переваг в конкурентній боротьбі.

Ключові слова: телекомунікаційна галузь, конкурентоспроможність, телекомунікації, сезонні коливання, прогнозування, економіко-математична модель.

Tostanovska Anastasia, Lapin Alexey

FORECASTING OF SALES VOLUMES OF TELECOMMUNICATION SERVICES TAKING INTO ACCOUNT SEASONAL FLUCTUATIONS

In this article features of forecasting of sales volumes of

менеджмент: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с.

1. Organizaciya obslugovuvannya u zakladax restorannogo gospodarstva: pidruchny`k.: / Za red. P'yatny`cz`koyi N. O. – 2-ge vy`d. pererob. ta dopov.–K.: Centr uchbovoyi literatury`, 2011–584 s.

2. Arxipov V.V., Rusavs`ka V.A. Organizaciya obslugovuvannya v zakladax restorannogo gospodarstva. Navchal`ny`j posibny`k dlya studentiv vy`shhy`x navchal`ny`x zakladiv. - K.: Centr uchbovoyi literatury`, 2009. – 342 s.

3. Экономы`ка obshhestvennogo py`tany`ya pod red. N.Y`.Kabushky`na: ucheb. posoby`e. – 2-e y`zd., y`spr. – My`nsk: Novoe znany`e, 2000. – 304 s.

4. Nechayuk L.I., Telesh N.O. Gotel`no-restoranny`j biznes: menedzhment: navch. posibny`k. - K.: Centr navchal`noyi literatury`, 2003. - 348 s.

***Рецензент:** Павлов О.В. д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій*

23.05.2014

УДК 621.391:658.8

Гостановская Анастасия, Лапин Алексей
**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ С УЧЕТОМ
СЕЗОННЫХ КОЛЕБАНИЙ**

В данной статье рассмотрены особенности прогнозирования объемов продаж телекоммуникационных услуг с учетом сезонных колебаний. Дано определение сезонным колебаниям в современных условиях. Обоснованная необходимость исследования теоретических и практических особенностей возникновения сезонных колебаний при реализации телекоммуникационных услуг вызывает потребность в классификации данных причин и поиске решения для сокращения влияния сезонных колебаний. Предложена экономико-математическая

використовується метод прямої дії – нормування. Важливим є використання у роботі керівника методу інструктування, що полягає у впливі на працівників за допомогою пояснення поставлених цілей, задач та напрямів їх досягнення та вирішення, застереження від можливих помилок та будь-які поради щодо роботи.

Організаційно-розпорядчі методи витікають із сутності управління, особливостей і властивих йому взаємовідносин, є стрижнем управлінського впливу. Звідси потреба застосування організаційно-розпорядчих методів управління за будь-якої системи господарювання. Особливе значення мають організаційно-розпорядчі методи в період розвитку ринкової економіки в Україні. На цьому етапі потрібно формувати нові структури управління, регламентувати їх діяльність, визначати раціональне співвідношення між всіма групами методів управління та напрями цілеспрямованої зміни цього співвідношення до стану, рекомендованого сучасним науковим та практичним менеджментом [8].

Таким чином, для ефективної діяльності підприємства, виходу на нові ринки, досягнення лідерства та його утримання необхідно перш за все приділяти увагу кадровій політиці. Правильно вибраний метод формування, розвитку та управління кадровим потенціалом допоможе підприємству отримати конкурентні переваги. Для цього необхідно синтезувати в системі управління кадрами методи організування, стимулювання і регулювання, тобто об'єднати економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління.

Висновки. Таким чином, розглянувши поняття кадровий потенціал, принципи та напрями його формування, можна зробити висновок що він є одним з факторів підвищення конкурентоздатності підприємства. Треба наголосити на тому, що всі методи управління кадровим потенціалом ефективно можуть реалізовуватись лише у їх взаємодії. Чітке розуміння кадрового потенціалу, політика його формування та розвитку, поєднання методів управління надасть необхідні переваги підприємству та допоможе вирішити поставлені стратегічні завдання та цілі. Саме тому цьому потрібно приділяти достатньо уваги та мати кваліфікований персонал управлінців.

Перспективи подальших досліджень. Поєднання та впровадження систем управління кадровим потенціалом на підприємствах. Використання тих чи інших засобів залежно від

ситуації та навчання управлінського складу робітників організації доцільному їх використанню.

Література

1. Безсмертна В.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства/ В.В.Безсмертна //Економіка і управління. – 2007. – № 3. – С.48-53.
2. Гнибіденко О.І Соціально-економічний механізм ефективного використання та розвитку трудового потенціалу промисловості: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд.економ. наук: спец 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Київ, 2007. – 24 с.
3. Гречаний В. Роль соціально-психологічних чинників у прийнятті ефективних управлінських рішень // Економіка АПК. – 2008. – №8. – С. 145-148.
4. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.
5. Должанский І.З. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанский, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
6. Жданов С.А. Экономические модели и методы в управлении / С.А. Жданов. – М.: «Дело и сервис», 1998. – 175 с.
7. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. / С.Иванова, Д. Болдогоев и др.– М.: Алыпина бизнес Букс, 2008.– 278с.
8. Мартиненко М.М. Основы менеджменту: підручник / М.М.Мартиненко. – К.: Каравела, 2005. – 496 с.
9. Москаленко В.О. Основні принципи формування кадрового потенціалу підприємства / В.О. Москаленко // Бізнес-Навігатор. – 2010. – №3(20) – С. 165 – 170.
10. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала: уч. пособ. / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 244 с.
11. Померанцева Е. Модели управления персоналом, исследования, разработка, внедрение / Е. Померанцева. – М.: Вершина, 2006. – 256 с.
12. Прижигалінська Н.В. Формування та підвищення

корегування граничних торгівельних надбавок та націнок.

3. Вдосконалення системи планування діяльності підприємства продовж року.
4. Розширення асортименту продукції.
5. Детальне планування приміщень на підприємствах з метою збільшення кількості місць.
6. Контроль за санітарними умовами на підприємствах.
7. Надання відшкодування за безкоштовне харчування дітей у загальноосвітніх навчальних закладах з місцевих бюджетів.
8. Покращення пропускну здатності підприємств, тобто збільшення кількості клієнтів продовж дня.

Висновки. Аналізуючи проблеми ведення бізнесу з надання послуг харчування при навчальних закладах та привабливість споживчого сегменту, маємо зробити висновок, що підприємства харчування за підтримки законодавства можуть вийти на шлях до повної реалізації свого потенціалу, та однією з необхідних передумов стимулювання цього процесу є професійна організація планування ведення даного бізнесу. Для створення сприятливого клімату для підприємств харчування, та його стабілізації, необхідний тривалий період часу, що сприятиме розвитку законодавчої бази, збільшенню припливу інвестицій, запровадженню ефективних систем ведення бізнесу. Тобто потрібно застосовувати і виконувати заходи і завдання щодо поліпшення діяльності підприємств харчування при навчальних закладах України, щоб вона була на високому рівні в державі.

Література

1. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: підручник / За ред. П'ятницької Н. О. – 2-ге вид. перероб. та допов.– К.: Центр учбової літератури, 2011 – 584 с.
2. Архіпов В.В., Русавська В.А. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: ЦУЛ, 2009. – 342 с.
3. Экономика общественного питания под ред. Н.И.Кабушкина: учеб. пособие. – 2-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2000. – 304 с.
4. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес:

правовими актами, що регламентують діяльність підприємств харчування. Так, ст. 5 ЗУ «Про охорону дитинства» передбачає право безкоштовного харчування учнів 1-4-х класів. Однак на практиці положення вказаного нормативного документа, не виконується. Постановою КМУ № 1591 «Про затвердження норм харчування у навчальних та оздоровчих закладах» встановлені натуральні норми харчування учнів, забезпечення дотримання яких покладено на органи місцевого самоврядування, але лише у межах відповідних бюджетних призначень. При цьому, до теперішнього часу відсутній чіткий механізм визначення грошового показника вартості харчування одного учня на законодавчому рівні, що знов-таки призводить до невиконання органами місцевого самоврядування у повному обсязі вимоги Постанови № 1591, у частині дотримання щоденних натуральних норм харчування.

Однією з ознак будь якого бізнесу є його зв'язок із зовнішнім середовищем. На підприємства харчування впливає значна кількість зовнішніх факторів, які поділяться на дві групи: фактори непрямої та прямої дії. Фактори непрямої дії є такими, що впливають на діяльність організації не безпосередньо, а опосередковано, тобто через певні механізми та відносини. Фактори прямої дії є такими що безпосередньо впливають на діяльність організації. До них відносять споживачів послуг, представників суміжних галузей, конкурентів, контактні аудиторії та постачальників[4].

До факторів не прямої дії, які негативно впливають на діяльність підприємств харчування при навчальних закладах можна віднести: недостатньо опрацьовані регулюючі законодавчі акти; регулювання ціноутворення; не виконання права на часткове відшкодування збитків за рахунок державних дотацій; інфляційні процеси. До факторів прямої дії: необхідність погодження робочих планів з навчальним планом учбового закладу; вузький асортимент продукції; недостатня кількість місць у залах; незадовільні гігієнічні та санітарні умови.

Тому можна сказати, що шляхи покращення діяльності підприємств харчування при навчальних закладах передбачають:

1. Опрацювання та вдосконалення законодавчої бази.
2. Дослідження результатів регулювання ціноутворення та

ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд.економ. наук: спец 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК). – Миколаїв, 2008. – 21 с.

13. Прохорова М.В. Персонал приносить прибуток. Технології раціонального управління персоналом / М.В. Прохорова, Ю.І.Кондратьєва. – М.: Эссимо, 2009. – 623 с.

14. Самойленко С.М. Формування трудового потенціалу суб'єктів господарювання: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд.економ. наук: спец 08.09.01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Харків, 2005. – 22 с.

1. Bezsmertna V.V. Strategichne upravlinnya kadrovym potencialom pidpry'emstva/ V.V.Bezsmertna //Ekonomika i upravlinnya. - 2007. - # 3. - S.48-53.

2. Gny`bidenko O.I Social`no-ekonomichny`j mexanizm efekty`vnogo vy`kory`stannya ta rozvy`tku trudovogo potencialu promy`slovosti: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk stupenya kand.ekonom. nauk: specz 08.00.07 - Demografiya, ekonomika praci, social`na ekonomika i polity`ka. -Ky`yiv, 2007.- 24 s.

3. Grechany`j V. Rol` social`no - psy`xologichny`xchy`nny`kiv u pry`jnyattiefekty`vny`xupravlins`ky`xrishen` // Ekonomika APK. - 2008. - #8. – S. 145-148.

4. Dovbenko V.I. Potencial i rozvy`tok pidpry`yemstva: navchal`ny`j posibny`k / V.I. Dovbenko, V.M. Mel`ny`k. – 2-e vy`d., vy`pr. i dop. – L`viv: Vy`davny`cztvo L`vivs`koyi politexniki`, 2010. – 232 s.

5. Dolzhansky`j I.Z. Upravlinnyapotencialompidpry`yemstva : Navch. Posibny`k / Dolzhansky`j I.Z., Zagorna T.O. - K.: Centr navchal`noyiliteratury`, 2006. - 362 s.

6. Zhdanov S.A. Ekonomichnimodeliimetody` v upravlinni / Zhdanov S.A. - M: «Sprava iservis», 1998. - 175 s.

7. Ivanova S. Rozvy`tok potencialu spivrobitny`kiv: Profesijni kompetenciyi, liderstvo, komunikaciyi. / S. Ivanova, D. Boldogoev ta in. - M.: Альпы`na biznes Buks, 2008. - 278s.

8. Marty`nenko M.M. Osnovy` menedzhmentu :Pidruchny`k / Marty`nenko M.M. - K.: Karavela, 2005. - 496 s.

9. Moskalenko V.O. Osnovnipry`ncy`py`formuvannya kadrovogo potencialupidpry`yemstva / V.O. Moskalenko // Biznes-Navigator. – 2010. – #3(20) – S. 165 – 170.

10. Odegov Yu.G. Audyt i kontroling personalu: navch. posibny`k / Yu.G. Odegov, T.V. Nikonova. - 2-e y`zd., pererob. i dop. - M: y`zd-vo "Ispy`t", 2004. - 244s.

11. Pomeranceva E. Modeliupravlinnya personalom, doslidzhennya, rozrobka, uprovadzhennya. / E. Pomeranceva. - M: Vershy`na, 2006. - 256s.

12. Pry`zhy`galins`ka N.V. Formuvannya ta pidvy`shhennya efekty`vnosti vy`kory`stannya kadrovogo potencialu sil`s`kogospodars`ky`x pidpry`yemstv regionu: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk stupenya kand.ekonom. nauk: specz 08.00.04 - ekonomika ta upravlinnya pidpry`yemstvamy` (ekonomika sil`s`kogo gospodarstva i APK) - My`kolayiv, 2008.- 21 s.

13. Proxorova M.V. Personal pry`nosy`t` pry`butok. Teknologiyiracional`nogoupravlinnya personalom / M.V. Proxorova, Yu.I. Kondrat`yeva. - M.: Эссы`mo, 2009. - 623s.

14. Samojlenko S.M. Formuvannya trudovogo potencialu sub'yektiv gospodaryuvannya: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk stupenya kand.ekonom. nauk: specz 08.09.01 - demografiya, ekonomika praci, social`na ekonomika i polity`ka. - Xarkiv, 2005. - 22 s.

Реценент Соколовська З.М. д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Одеський національний політехнічний університет

5.06.2014

УДК 631.11:657.74

Берднікова Марина

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МЕТОДУ КАЛЬКУЛЮВАННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто особливості обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах. Розкрито економічну сутність формування обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємстві в сучасних умовах розвитку економіки України, визначено необхідність його проведення та запропоновано

послуги з харчування, останні несуть непродуктивні витрати з оплати праці працівників харчоблоків саме під час канікул та карантинів.

Діяльність підприємств, що надають послуги з харчування у освітніх закладах регулюється низкою законодавчих актів. Згідно ст. 5 Закону України (далі - ЗУ) «Про охорону дитинства», місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування відповідно до їх компетенції, визначеної законом, забезпечують, зокрема, організацію безкоштовного харчування учнів 1 – 4 класів загальноосвітніх навчальних закладів, а також дітей-сиріт, дітей з неповних та багатодітних сімей у професійно-технічних навчальних закладах.

Згідно ст. 25 ЗУ «Про освіту» організація та відповідальність за харчування у державних навчальних закладах покладаються на місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, міністерства і відомства України, яким підпорядковані навчальні заклади, на керівників навчальних закладів і здійснюються за рахунок бюджетних асигнувань.

Згідно ч. 3 ст. 22 ЗУ «Про загальну середню освіту», відповідальність за організацію харчування учнів (вихованців) у загальноосвітніх навчальних закладах незалежно від підпорядкування, типів і форм власності додержання в них вимог санітарно-гігієнічних і санітарно-протиепідемічних правил і норм покладається на засновників (власників), керівників цих навчальних закладів. Норми та порядок організації харчування учнів (вихованців) у загальноосвітніх навчальних закладах встановлюються Кабінетом Міністрів України (далі – КМУ).

З приводу організації діяльності підприємств що надають послуги харчування у навчальних закладах КМУ прийняв три Постанови: від 03.11.1997 р. № 1200 «Про Порядок та норми надання послуг з харчування учнів у професійно-технічних училищах та середніх навчальних закладах, операції з надання яких звільняються від оподаткування податком на додану вартість»; від 19.06.2002 р. № 856 «Про організацію харчування окремих категорій учнів у загальноосвітніх навчальних закладах»; від 22.11.2004 р. № 1591 «Про затвердження норм харчування у навчальних та оздоровчих закладах».

Кожен з актів та законопроектів спрямований на удосконалення регулювання організації та діяльності підприємств харчування. Попри це існує неузгодженість між нормативно-

обсязі.

Таблиця 1
Результати опитування учнів та студентів денної форми навчання

Чи харчуєтесь ви у їдальні?					
Відповіді				Частка респондентів, %	
Так, постійно там харчуюсь				72	
Так, кілька разів на тиждень				26	
Ні, не відвідував жодного разу				2	
Де ви харчуєтесь, якщо не в шкільній/студентській їдальні?					
Купую що-небудь в магазині				36	
У різноманітних кафе				27	
Харчуюсь вдома				19	
Інше				18	
Оцініть їдальню за критеріями:					
Відповіді	Низькі ціни	Смачні страви	Широкий асортимент	Достатня кількість місць	Чистота та гігієнічність у залі
Повністю згоден	20%	12%	11%	11%	9%
Скоріше згоден	39%	47%	35%	29%	42%
Скоріше не згоден	22%	30%	39%	32%	32%
Повністю не згоден	19%	9%	14%	27%	15%
Важко відповісти	0%	2%	1%	1%	2%

Фінансова підтримка держави відіграє важливу роль в системі фінансового забезпечення діяльності даних підприємств, оскільки дозволяє вирішувати проблеми, що мають місце у цій галузі.

Проблема криється ще й у тому, що підприємства харчування працюють відповідно до учбового плану освітнього закладу. Персонал підприємства виконує свої прямі обов'язки протягом не повного календарного року, за що їм сплачується заробітна плата. Таким чином, унаслідок незбігу термінів у навчальному процесі закладів освіти та виробничому процесі підприємств, які надають виключно

напрями подальшого розвитку. Значну частину статті присвячено аналізу основних методів калькулювання собівартості, дискусії про їхні сильні та слабкі сторони. Наведено приклади встановлення собівартості продукції. Також показана калькуляція собівартості продукції з повним розподілом витрат та калькуляція собівартості продукції за методом маржинального доходу. Обґрунтовано вибір методу, який найкраще підходить для калькулювання собівартості продукції на підприємстві.

Ключові слова: калькулювання, облік повних витрат, метод стандарт-кост, метод директ-кост, маржинальний дохід, постійні витрати, змінні витрати.

Бердникова Марина

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены особенности учета расходов и калькулирование себестоимости продукции на предприятиях. Раскрыта экономическая сущность формирования учета расходов и калькулирование себестоимости продукции на предприятии в современных условиях развития экономики Украины, определено необходимость его проведения и предложены направления последующего развития. Значительная часть статьи посвящена анализу основных методов калькулирования себестоимости, дискуссии, об их сильных и слабых сторонах. Приведены примеры установления себестоимости продукции. Также показанная калькуляция себестоимости продукции с полным распределением расходов и калькуляция себестоимости продукции за методом маржинального дохода. Обоснован выбор метода, который лучше всего подходит для калькулирования себестоимости продукции на предприятии.

Ключевые слова: калькулирование, учет полных расходов, метод стандарт-кост, метод директ-кост, маржинальный доход, постоянные расходы, переменные расходы.

Berdnikova Maryna

THE PROBLEM OF THE CHOICE OF METHOD OF CALCULATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article the peculiarities of cost accounting and calculation of cost of production in enterprises. Disclosed to the economic substance of

formation of cost accounting and calculation of cost of production at the enterprise in modern conditions of development of economy of Ukraine, the necessity of its holding, and proposed areas for further rozvitku.

A significant part of the article is devoted to the analysis of the basic methods of costing, discussions about their strengths and weaknesses. Examples of establishing the cost of production. Also shows the cost of production with the full allocation of expenses and the cost of production method marginal revenue. The choice of the method that is best for Prime cost calculation of production at the enterprise.

Keywords: calculation, based on full cost method standard coast, the method of direct coast, marginal revenue, fixed costs, variable costs.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин в Україні, розширення міжнародних економічних зв'язків обумовило необхідність трансформації як бухгалтерського обліку в цілому, так і його окремих ділянок. Із набуттям чинності Податкового кодексу питання, пов'язані із калькулюванням собівартості продукції, стали дуже актуальними. Інформація про механізм розрахунку витрат за об'єктами калькуляції використовується не лише для вирішення традиційних економічних і маркетингових завдань, таких як: визначення ціни на виріб або послугу, економічної ефективності бізнес-процесів тощо, - а також є основою при визначенні податкових зобов'язань підприємства по податку на прибуток. Для сільськогосподарських підприємств дуже важливим є облік витрат на виробництво продукції і формування її собівартості. Це пов'язано тим, що, з по-перше, витрати є елементом визначення кінцевих фінансових результатів, а по-друге – собівартість має суттєве значення як основа розрахунку продажних цін на продукцію.

Формування цілей статті. Тому метою дослідження є обґрунтування методу калькулювання сробівартості продукції на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасний період системи управління витратами, як єдиного цілісного процесу, що визначає політику підприємства, в Україні практично не існує. Для успішного контролю й управління витратами на виробництво продукції та формування її собівартості важливо використовувати ефективні методи обліку витрат, за допомогою яких товаровиробники отримуватимуть правдиву та не викривлену в результаті розподілу

Загальна кількість місць у закладах харчування при вищих навчальних закладах розраховується виходячи з нормативу місць на тисячу осіб в максимальну зміну, який складає 200 місць. Місця між закладами ресторанного господарства різних типів бажано поділяти у співвідношенні: їдальня для студентів – 70%, викладачів – 5%, дієтична – 10%, буфети, кафе, тощо – 15% [1].

У великих навчальних закладах з чисельністю учнів чи студентів понад 5 тис. осіб може бути організований комбінат харчування, що включає фабрику-заготівельну або кулінарну фабрику з мережею їдалень, кафе, кафетеріїв і буфетів, розміщених на окремих поверхах навчальних корпусів та гуртожитків[2].

Водночас на показник кількості учнів та студентів, що харчуються у їдальні має вплив матеріальний статок їхніх батьків, власні доходи, та волевиявлення.

Згідно з даними соціологічного опитування, результати якого представлені у таблиці 1, 72% респондентів постійно відвідують їдальні, що свідчить про високий попит на послуги таких підприємств. 59% опитаних вважають що ціни в їдальнях достатньо низькі, а страви смачні, 53% не задоволені асортиментом страв, а 59% опитаних відзначають недостатню кількість місць, 51% вважає що їдальні достатньо прибрані, а 49% респондентів з цим не погоджується.

Підприємства харчування за надані їм послуги з виробництва, реалізації та організації споживання стягує плату, яку можна назвати ціною послуг. Цією платою стає торгівельна надбавка до ціни придбаних сировини та товарів, а також націнка на продукцію громадського харчування. Таким чином валовий дохід підприємства харчування можна представити як суму надбавок і націнок [3].

На місцевому рівні обласними державними адміністраціями ведеться контроль за ціноутворенням на підприємствах, що обслуговують освітні заклади, а саме – встановлюється граничні торгівельні надбавки. Такий державний контроль покликаний не допустити неконтрольоване зростання цін на продукцію, проте в окремих випадках він не дає можливості покрити усі витрати від діяльності підприємства. В зв'язку з цим передбачено часткове відшкодування витрат через державні дотації, які, в свою чергу, через дефіцит бюджетних коштів, можливі затримки надходжень, погіршення якості послуг та фінансового стану суб'єктів господарської діяльності, не надаються або надаються не в повному

Мета та завдання статті. Метою даної статті є дослідження стану та основних проблем діяльності підприємств харчування при навчальних закладах України на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попри щорічне зменшення кількості учнів та студентів, що навчаються у освітніх закладах усіх форм власності, вони лишаються потужним за чисельністю споживчим сегментом, який за даними Державної служби статистики України складає більше 6,6 млн. осіб, або 14,7% населення України. Загальний вигляд динаміки населення що отримує освітні послуги в Україні представлений на рисунку 1.

Слід зазначити, що специфікою діяльності даних підприємств є пряма залежність фінансового результату їх діяльності від тривалості навчального процесу у освітніх закладах та кількості учнів та студентів, забезпечених харчуванням.

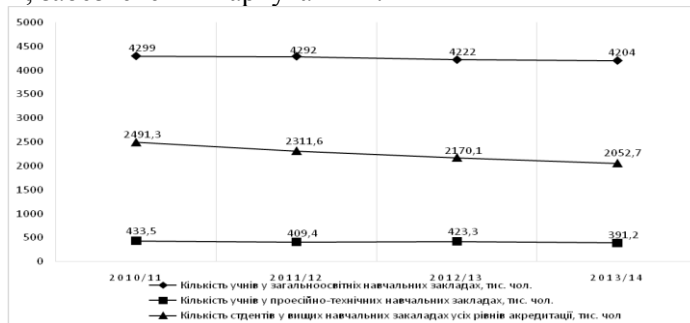


Рис.1. Динаміка населення що отримує освітні послуги в Україні

Так методичними рекомендаціями з організації харчування учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, затверджених наказом Міністерства економіки України від 1.08.2006 №265, встановлено що при загальноосвітніх навчальних закладах з кількістю учнів 320 і більше в першу зміну повинні організовуватись їдальні; при меншій чисельності учнів – їдальні-роздавальні. У початкових школах на чотири класи при чисельності 80 учнів допускається функціонування буфету загальною площею 30 м² з відпуском гарячих страв, що доставляють з базової їдальні. Мінімальна кількість місць у залах їдалень у загальноосвітніх навчальних закладах визначається з розрахунку 1 місце на 3-х учнів, у школах-інтернатах – 1 місце на 2-х учнів.

непрямих витрат інформацію про витрати на виробництво продукції та її реалізацію. Від належної організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції багато в чому залежать рівень економічного управління підприємством, ступінь впливу результатів діяльності окремих підрозділів на підвищення ефективності виробництва, обґрунтованість планування якісних і кількісних показників та оптимальне ціноутворення. Ефективність виробництва, в свою чергу, значною мірою залежить від зниження витрат на одиницю продукції за умови збереження та підвищення її якості. Для того, щоб знизити витрати, потрібно, перш за все, їх правильно визначити [1].

Питання методології визначення собівартості продукції є одним із найбільш проблемних на сьогоднішній день. Особливої актуальності воно набуває в умовах переходу України на систему обліку за міжнародними стандартами. Підприємство може застосовувати різні підходи до калькулювання витрат при складанні внутрішньої звітності. При складанні зовнішньої фінансової звітності традиційно застосовують калькулювання повних витрат, що передбачає включення до собівартості всіх (змінних і постійних) виробничих витрат. При використанні даного методу тільки невиробничі витрати розглядаються як витрати періоду. Проте з метою складання внутрішніх звітів і прийняття поточних рішень зазвичай застосовують калькулювання змінних витрат – директ-костинг.

У зарубіжній теорії обліку існують такі системи та методи обліку витрат, як, стандарт-кост, директ-кост, калькулювання на основі діяльності, таргет-костинг, гібридні системи, які відрізняються від вітчизняних. В країнах Заходу використовуються дві системи обліку витрат: за замовленнями і за процесами, які в цілому аналогічні відповідним вітчизняним методам, але до їхніх функцій, крім розрахунку собівартості, входить аналіз та контроль витрат виробництва. Однак, методи обліку витрат і калькулювання, що склалися в зарубіжних країнах в кінці XIX століття, особливо гостро вступили в протиріччя з вимогами ринкової економіки. Тому в США і Західній Європі у відповідь на вимоги часу і, зокрема, системи управління вже на початку XX століття був поширений один із сучасних методів управлінського обліку “стандарт-кост” (метод калькуляції собівартості по нормативам витрат, метод повних витрат). Саме “стандарт-кост” вперше у світовій практиці управління дозволив поєднати функції обліку, планування і контролю витрат в єдине ціле [2]. Серед зарубіжних методів обліку повних витрат, окрім методу

“стандарт-кост”, є ще метод однорідних секцій та метод нормативного розподілу постійних витрат. Однорідна секція у вітчизняній практиці ототожнюється з центром відповідальності. У цілому, основними особливостями методів повних витрат є: часто застосовуються на підприємствах України; класифікація витрат на прямі і непрямі; використовуються при складанні фінансової звітності; розрахунок повної собівартості продукції; запаси готової продукції на складі оцінюються за повною собівартістю; сума загальновиробничих витрат істотно міняється від періоду до періоду; доцільно використовувати коли на підприємстві виробляється лише один або декілька видів продукції, але в незначному обсязі.

Таблиця 1

Приклад визначення собівартості продукції методом обліку повних витрат

№	Показник	Грн.
1	Прямі витрати, з них: Матеріальні на оплату праці інші прямі витрати	719,32 400,52 260,5 58,3
2	Загальновиробничі витрати, з них: витрати на управління виробництвом амортизація утримання та експлуатація основних засобів інші загальновиробничі витрати	544,0 199,85 177,07 133,58 33,5
3	Виробнича собівартість	1263,32
4	Адміністративні витрати	960,8
5	Витрати на збут	428,9
6	Інші операційні витрати	258,65
7	Повна собівартість	2911,67

Недоліком цього методу є умовність розподілу непрямих (накладних) витрат за окремими видами продукції, що може неправильно відображати внесок кожного виробу до доходу підприємства. Також недоліком зазначеного методу є труднощі при визначенні на практиці розмірів стандартів та норм, що призвело до виникнення методу “директ-кост”, який характеризується використанням неповної виробничої собівартості і маржинальним прибутком. Назву “директ-кост” як новий напрямок в управлінському обліку пов’язують з роботою економіста Джона Моріса Кларка, що дозволило підвищити достовірність фінансових результатів. Розробив метод як облік прямих витрат в 1936 році американський економіст

при учебных заведениях Украины.

Ключевые слова: предприятия питания, государственное регулирование, внешняя и внутренняя среда, эффективность деятельности бизнеса.

Svistun Tatiana, Tremba Yuri

CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF CATERING ENTERPRISES IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article analyzes the activities of food businesses in educational institutions of Ukraine. Considered a number of acute problems hampering the development of enterprises power and influence of negative factors at the business as a whole. The paper studies the dynamics and consumer preferences, from which we can conclude the high demand for services catering at educational institutions. Despite this, discussed in the article negative factors, both external and internal, do not give the full potential of these enterprises. This calls for further research to increase the efficiency of the catering at educational institutions of Ukraine.

Keywords: catering, government regulation, external and internal environment, the effectiveness of the business.

Постановка проблеми. Питання організації харчування у навчальних закладах завжди було і залишається одним із найбільш актуальних, оскільки стан здоров’я дорослої людини багато в чому визначається якістю харчування саме в дитячому та підлітковому віці.

Сучасний стан розвитку економіки України не забезпечує покращення функціонування та розвитку підприємств харчування у навчальних закладах, їх фінансування не відповідає цивілізованим нормам, а методика планування та використання коштів практично не відрізняється від тієї, яка існувала в часи радянського управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організація та діяльність бізнесу з надання послуг харчування є поширеною темою наукових праць. Так цю тему досліджували Н. О. П’ятницька, В.В. Архіпов, В.А.Русавська, Н.І. Кабушкін, Л.І.Нечаюк, Н.О.Телеш [1,2,3,4]. Також діяльність підприємств, що надають послуги харчування при навчальних закладах регулюється низкою законодавчих актів. Разом з тим, залишаються не достатньо вивченими проблеми діяльності даного бізнесу на сучасному етапі розвитку Української економіки.

Свистун Тетяна, Тремба Юрій
**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧУВАННЯ В
ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ**

У статті проведено аналіз діяльності підприємств харчування при навчальних закладах України. Розглянуто ряд найгостріших проблеми, що стримують розвиток діяльності підприємств харчування, та вплив негативних факторів на даний бізнес в цілому. В статті досліджено динаміку та вподобання споживачів, з чого можна зробити висновок про високий попит на послуги підприємств харчування при навчальних закладах. Попри це, розглянуті у статті негативні фактори, як зовнішнього, так і внутрішнього характеру не дають повністю використовувати потенціал даних підприємств. Це обумовлює необхідність подальших досліджень задля збільшення ефективності функціонування підприємств харчування при навчальних закладах України.

Ключові слова: підприємства харчування, державне регулювання, зовнішнє та внутрішнє середовище, ефективність діяльності бізнесу.

Свистун Татьяна, Тремба Юрий
**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ В
УЧРЕЖДЕНИЯХ ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье проведен анализ деятельности предприятий питания при учебных заведениях Украины. Рассмотрен ряд острых проблем, сдерживающих развитие деятельности предприятий питания, и влияние негативных факторов на данный бизнес в целом. В статье исследована динамика и предпочтения потребителей, из чего можно сделать вывод о высоком спросе на услуги предприятий питания при учебных заведениях. Несмотря на это, рассмотренные в статье негативные факторы, как внешнего, так и внутреннего характера не дают полностью использовать потенциал данных предприятий. Это обуславливает необходимость дальнейших исследований для увеличения эффективности функционирования предприятий питания

Джонатан Харрис. Метод набув поширення на початку 50-х років ХХ століття, з опублікуванням його опису Національною асоціацією бухгалтерів США, але лише з 60-х років став переважаючим.

На сьогодні директ-костинг застосовується в таких варіантах:

1) класичний (простий) “директ-костинг”, який передбачає калькулювання за прямими (тобто усіма змінними) витратами;

2) система змінних витрат (розвинутий) – собівартість включає як змінні витрати, так і прямі постійні;

3) система обліку витрат залежно від завантаження виробничих потужностей – в калькуляцію включаються всі змінні витрати та змінна частина постійних витрат, визначені з урахуванням коефіцієнта використання виробничої потужності, який схожий до П(С)БО 16 “Витрати” [3, с. 258-260]. Калькуляція за змінними витратами дозволяє отримати інформацію про можливі розміри зменшення цін залежно від впливу різних ринкових чинників. Тому, на Заході, розрізняють довгострокову та короткострокову нижні межі ціни. Перша дорівнює повній собівартості виробів та показує, яку ціну можна встановити, щоб відшкодувати повні витрати на виробництво, а друга відображає ціну, яка покриває лише змінні витрати.

Система обліку прямих витрат базується на розмежуванні загальних витрат на постійні та змінні залежно від обсягу виробництва. Як відомо, зі збільшенням або зменшенням обсягів виробництва змінні витрати на одиницю продукції залишаються сталими. До них належать витрати на сировину та матеріали, паливо та енергію для технологічних потреб, на заробітну плату виробничим працівникам тощо. Навпаки, постійні витрати, у розрахунку на одиницю продукції, зі зміною обсягу виробництва теж змінюються, зокрема, з його підвищенням такі витрати зменшуються. До складу постійних витрат входять амортизація, орендна плата, комунальні послуги, оплата праці управлінського персоналу та ін.

Головна особливість системи «директ-костинг» полягає в тому, що калькулюванню підлягають тільки змінні витрати, а постійні не включаються до собівартості продукції і списуються за рахунок отриманого прибутку. Сутність методу прямих витрат може бути розкрита тільки на основі нерозривного зв'язку між витратами, обсягом виробництва та ціною. Тому його практичне застосування розглянемо не як спосіб визначення саме витрат, а як підґрунтя для

встановлення можливої ціни на продукцію. Як було вказано раніше, постійні (накладні) витрати не підлягають калькулюванню. Але вони разом з прибутком входять до складу фінансового показника, який називається «маржинальний дохід». Шляхом віднімання від маржинального доходу постійних витрат визначається прибуток і, відповідно, доцільність встановлення певної ціни на товар (табл. 2).

Таблиця 2

Приклад доцільності встановлення ціни методом прямих витрат

№	Показник	Грн.
1	Імовірна ціна виробу	20
2	Змінні витрати	7
3	Маржинальний дохід	13
4	Сума постійних витрат	183000
5	Обсяг виробництва, шт.	40000
6	Постійні витрати на одиницю продукції	4,58
7	Прибуток	8,42

Як свідчать дані таблиці 2, метод прямих витрат починається з можливої ціни, за якою товар буде продаватися на ринку. Доцільність застосування ціни визначається рівнем прибутку від реалізації продукції, який залежить від обсягу її виробництва (продажу) та величини маржинального доходу. Маржинальний дохід, як сума постійних витрат і прибутку, дає хоча і приблизне, але об'єктивне уявлення про ефективність прийняття того чи іншого варіанта ціни. Чим більшою є величина маржинального доходу, тим більший прибуток одержить підприємство від реалізації конкретного виробу.

Величина прибутку залежить також і від обсягу виробництва. Наприклад, при збільшенні випуску до 50 тис. шт. постійні витрати на одиницю продукції становили б 3,66 грн., а прибуток відповідно зріс би до 9,34 грн. (13 — 3,66). Навпаки, при падінні виробництва до 30 тис. шт. постійні витрати зросли б до 6,1 грн., що призвело б до збитків у розмірі 6,9 грн. (13 — 6,1) на одиницю продукції. Таким чином, наведений у таблиці приклад ще не свідчить про те, що ціна в 20 грн. є найкращою.

При проведенні планування та аналізу витрат за системою "директ-костинг", часто виникає питання: які будуть додаткові витрати у разі вироблення чи продажу додаткової одиниці продукції або їх партії.

У системі "директ-костинг" використовується два основні показники: маржинальний дохід (сума покриття) і операційний

For Now, Pew Research. - Global Attitudes Project, February 19, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.pewglobal.org/2013/02/19/the-public-supports-a-transatlantic-trade-pact-for-now-2>.

5. Center for Economic and Policy Research [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.cepr.org>

6. Congressional Research Service [CRS] Reports [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.fas.org/sgp/crs/>

7. Daniel S. Hamilton and Joseph P. Quinlan. The Transatlantic Economic 2012. - Center for Transatlantic Relations, Volume 1: Headline Trends, 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Transatlantic_Economy_2012/120321_TAE_2012_vol1_final.pdf.

8. European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu>.

9. European Union [Electronic resource]. – Mode of access: <http://europa.eu>.

10. Maya Rostowska. The EU-U.S. Free Trade Agreement: Lessons from the Single European Act. - The Polish Institute of International Affairs, Bulletin No. 34 (487), April 3, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.pism.pl/files/?id_plik=13307.

11. Senate Committee on Finance. Baucus, Hatch Outline Priorities for Potential U.S.-EU Trade Agreement. - press release, February 12, 2013

1. Koval` O. Yevropa i SShA stvoryat` "ekonomichne NATO" [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://gazeta.dt.ua/international/yevropa-i-ssha-stvoryat-ekonomichne-nato>.

2. Lary` Vallax. Transatlanty`cheskoe soglasheny`e o svobodnoj trgovle – vely`chajshee poraboshheny`e [Электронный ресурс] - Rezhy`m dostupa: <http://trueinform.ru/modules.php?name=News&file=print&sid>

3. Shankovsky`j O. Sdelka veka. SShA y` ES ob`yedy`nyayut svoyn`y` gыnky` // Korrespondent – Ky`yiv, 2014. - #19.

Рецензент: *Стаканов Р. Д. к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені*

імпорт з США також зростає на 159 млрд. євро;

- експорт ЄС і США до країн іншого світу збільшиться більш ніж на 33 млрд. та 80 млрд. євро відповідно;

- найбільш значне прискорення можна буде спостерігати в галузі металевих виробів (+12%), харчових продуктів (+9%), хімічних речовин (+9%), інших промислових товарів (+6%), інших транспортних засобів (+6%), і особливо в сфері транспортних засобів (+41%);

- рівень заробітної плати може підвищитись приблизно на 0,5%;

- сільське господарство не зазнає відчутного підвищення, а в короткостроковій перспективі може відчувати зниження обсягів виробництва, особливо в м'ясних секторах виробництва.

Щодо проблемних питань, то серед них наявні такі: генномодифіковані продукти харчування; субсидування сільського господарства; державний протекціонізм в різних сферах; значне розширення прав транснаціональних корпорацій; переговори про трансатлантичне партнерство з боку Європи веде лише Єврокомісія без представників урядів країн-членів.

Отже, підписання Трансатлантичної угоди між ЄС та США є досить перспективним проектом, але відбудеться воно ще не скоро. Існує досить багато спірних питань в різних галузях господарства, так як сторони є двома найбільшими економіками світу. На думку автора, дана зона вільної торгівлі надасть значний поштовх світовій економіці. Україна повинна поглиблювати двосторонні відносини з Європейським Союзом та США, тим самим також отримавши деяку економічну вигоду від Трансатлантичної Угоди.

Література

1. Коваль О. Європа і США створять "економічне НАТО" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/yeuropa-i-ssha-stvoryat-ekonomichne-nato>

2. Лари Валлах. Трансатлантическое соглашение о свободной торговле – величайшее поражение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://trueinform.ru/modules.php?name=News&file=print&sid>.

3. Шанковский О. Сделка века. США и ЕС объединяют свои рынки // Корреспондент – Київ, 2014. - №19.

4. Bruce Stokes. The Public Supports a Transatlantic Trade Pact –

прибуток. Сума покриття показує, яка частина виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) за ринковими цінами залишається у підприємства після віднімання з неї прямих змінних витрат на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг. Сума покриття (маржинальний дохід) включає постійні витрати підприємства і прибуток. Далі, віднімаючи з суми покриття, обчисленої для конкретного виробу, постійні (накладні) витрати, ми отримуємо операційний прибуток (прибуток від виробництва і реалізації цього виробу). Таким чином, нам вдається без виявлення трудомістких облікових операцій і розрахунків оцінити той внесок, який вносить до покриття постійних витрат і формування прибутку підприємства кожен виріб або виробничий підрозділ.

Таким чином, числення маржинального доходу (суми покриття) дає можливість виявити рентабельніші вироби і, відповідно, внести зміни в асортимент продукції, що випускається. Розглянемо приклад: підприємство пропонує споживачам товари А, Б, В, Д. Розрахована для товару А ціна не була прийнята ринком. Продаж виробу по даній ціні приносить збитки підприємству, як це видно з розрахунку калькуляції собівартості на базі повних витрат (табл. 3). Чи правильним є вирішення про виключення даного виробу з асортименту.

Таблиця 3

Калькуляція собівартості продукції з повним розподілом витрат

Показник	Виріб			
	А	Б	В	Г
1. Ціна одиниці продукції, грн.	1450	2150	980	1650
2. Повна собівартість одиниці продукції, грн.	1480	1530	620	1390
3. Прибуток на одиницю продукції, грн. (п. 1 - п. 2)	-30	620	360	260
4. Об'єм реалізації продукції в натуральному виразі, шт.	2000	2500	800	1400
5. Об'єм реалізації у вартісному виразі (виручка), грн. (п. 1 * п. 4)	2 900 000	5 375 000	784 000	2310000
6. Повна собівартість з розрахунку на весь випуск продукції, грн. (п. 2 * п. 4)	2 960 000	3825000	496 000	1 946 000
7. Прибуток на весь випуск продукції, грн. (п. 5 - п. 6)	- 60 000	1 550 000	288 000	364 000
8. Загальний фінансовий результат організації, грн.	2 142 000			

Рішення про припинення випуску виробу А і скороченні на цій основі асортименту продукції підприємства було б неправильним. Обґрунтуємо дану точку зору, виконавши розрахунки за допомогою калькуляції на базі часткових витрат (табл. 4).

Таблиця 4

Калькуляція собівартості продукції за методом маржинального доходу

Показник	Виріб			
	А	Б	В	Г
1. Ціна одиниці продукції, грн.	1450	2150	980	1650
2. Прямі витрати на одиницю продукції, грн.	900	1220	390	780
3. Маржинальний дохід, грн. (п.1 - п. 2)	550	930	590	870
4. Об'єм реалізації продукції в натуральному виразі, шт.	2000	2500	800	1400
5. Об'єм реалізації у вартісному виразі (виручка), грн. (п. 1 * п. 4)	2 900 000	5 375 000	784 000	2310000
6. Змінні витрати на весь випуск, грн. (п. 2 * п. 4)	1 800 000	3 050 000	312000	1 092 000
7. Маржинальний дохід на весь випуск продукції, грн. (п. 5 - п. 6)	1 100 000	2 325 000	472 000	1 218 000
8. Маржинальний дохід в цілому по підприємству, грн.	5 115000			
9. Постійні витрати в цілому по організації, грн.	2 973 000			
10. Фінансовий результат роботи організації, грн.	2 142 000			

Розрахунок калькуляції на базі часткових витрат показує, що найменш прибутковим є виріб В, а найбільш прибутковим (по критерію величини маржинального доходу) – виріб Б. Проте сума покриття виробу Б досягається при значно більшій виручці. Уявний носій збитку – виріб А в загальній сумі покриття постійних витрат складає 21,5 % ($11\,000\,000 : 5\,111\,500 * 100\%$), і у разі його виключення з асортименту загальна сума покриття повинна бути відшкодована за рахунок решти виробів.

Тому розрахуємо, як зміниться сума покриття і фінансовий результат підприємства за умови виключення з асортименту виробу А і за умови незмінності об'єму реалізації виробів Б, В, Г (табл.5).

Як видно з розрахунку в таблиці 5, в результаті виключення виробу А з асортименту продукції підприємства прибуток його скоротився майже

громадськості викликає той факт, що переговори про трансатлантичне партнерство з боку Європи веде лише Єврокомісія, причому за зачиненими дверима: ні національні парламенти країн – учасниць ЄС, ні навіть члени Європарламенту не мають до них доступу. Тим часом вважається, що в дебатах беруть активну участь представники великих міжнародних корпорацій [8].

Все це призвело до того, що близько 180 європейських неурядових організацій і профспілок офіційно висловили Єврокомісії побоювання. На їх думку, підписання угоди дозволить приватним компаніям оскаржувати реформи, важливі для «демократичного процесу в ЄС», зокрема у сфері охорони здоров'я та екології.

Висновок. П'ятий раунд переговорів між урядом Сполучених Штатів Америки та Європейською Комісією проходив з 19 по 23 травня 2014 року в Арлінгтоні, США. Сторони обговорили проблеми митниці, інвестицій, обслуговування, державних закупівель та зменшення різниці в ступені контролю, проте не досягли істотного прогресу. Голова американської делегації на переговорах Дан Маланов в той день на прес-конференції зазначив, що сторони домовилися розширити взаємний доступ до ринків в області митниці, інвестицій, послуг та урядових закупівель, а також посилити ступінь узгодженого контролю над медичним обладнанням, медикаментами, фармацевтичною промисловістю, предметами гігієни, автомобілями і хімічними речовинами. Голова делегації ЄС на переговорах Гарсія Белсер на прес-конференції сказав, що сторони ґрунтовно обговорили можливість здійснення узгодженого контролю, однак при цьому залишилися далекими від підписання угоди або складання тексту з цього питання. Він висловив надію на те, що вони якомога швидше досягнуть консенсусу з питання співпраці в галузі контролю над деякими галузями, а також повідомив, що наступний раунд переговорів відбудеться в липні 2014 року в Брюсселі.

Головними ж економічними вигодами Трансатлантичного партнерства можна назвати:

- до 2027 року економіка ЄС збільшиться на 120 млрд. євро, а США – на 95 млрд. євро;
- зниження нетарифних бар'єрів, що набагато полегшить двосторонню торгівлю;
- експорт ЄС до США підніметься на 28% (187 млрд. євро), а

харчування, в той час як американці вважають їх безпечними і щосили продають в місцевих супермаркетах [3]. Деякий час топ-страшилкою в європейській пресі була американська курятина, яку на її батьківщині дозволено обробляти хлором, – в цьому питанні Вашингтон і Брюссель не можуть домовитися вже півтора десятка років. Окрема болюча тема – субсидування сільського господарства, яким займаються обидві сторони. У Євросоюзі аграрні субсидії з'їдають колосальні 38% загального бюджету, хоча ще кілька років тому ця цифра становила всі 46% [9]. Без підтримки, апіорі збиткове сільське господарство, існувати не може, але, з іншого боку, вона погано вписується в саму ідею відкритого ринку. Додаткові палиці в колеса вставляє державний протекціонізм в різних сферах. У Старому Світі проблему посилює той факт, що Євросоюз не єдина держава і кожна країна-член намагається зберігати свою ідентичність. Наприклад, Франція навідріз відмовилася скасувати пільги для свого кінематографа, боячись конкуренції з Голівудом, а Італія вимагає застопити за собою національні торгові марки на зразок пармезану, обіцяючи не допустити на європейський ринок «дешеві американські підробки» під цими назвами [3]. Але головним каменем спотикання вважається договір про інвестиційне партнерство і захист прав інвесторів, який планують укласти в рамках угоди. Він передбачає значне розширення прав транснаціональних корпорацій - аж до можливості впливу на національні законодавства країн. У разі зміни законів приймаючої країни великі компанії зможуть згідно з документом вимагати від неї компенсації збитків або недоотриманого прибутку. Як аргументи наводять вже хрестоматійний приклад компанії Philip Morris, яка в 2011-му намагалася скасувати рішення австралійської влади про зміну дизайну сигаретних пачок до майже аскетичного. Незважаючи на те що це рішення було затверджено верховним судом країни, тютюновий гігант подав на Австралію до арбітражного суду Гонконгу, скориставшись договором про захист прав інвесторів, чинним між державами. Крім того, в кінці 2012 року американська фармацевтична корпорація Elli Lilly подала в суд на уряд Канади, відкликавши патенти на кілька препаратів компанії, засумнівавшись в їх якості. Фармацевтичний гігант зажадав 500 млн. дол. США компенсації, а також зміни патентного законодавства країни. Судові розгляди тривають донині. Особливе невдоволення

в два рази, що свідчить про економічну недоцільність даного рішення.

Таблиця 5

Розрахунок фінансового результату діяльності підприємства після виключення з асортименту продукту А

Показник	Виріб		
	Б	В	Г
7. Маржинальний дохід на весь випуск продукції, грн. (п. 5 - п. 6)	2 325 000	472 000	1218 000
8. Маржинальний дохід в цілому по підприємству, грн.	4 015 000		
9. Постійні витрати в цілому по організації, грн.	2 973 000		
10. Фінансовий результат роботи організації, грн.	1042000		

Модель часткового розподілу витрат має ряд переваг:

- дає можливість встановити зв'язки та пропорції між витратами і об'ємами виробництва;
 - дозволяє отримати інформацію про прибутковість та збитковість виробництва в залежності від його об'єму;
 - дає можливість виявляти зміни суми покриття як по організації в цілому, так і по її різних структурних підрозділах, а також конкретних виробів;
 - дозволяє прогнозувати поведінку собівартості і проводити ефективну цінову політику;
 - дає можливість виявити рентабельніші вироби і внести зміни в асортиментну політику підприємства;
 - дає можливість визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції та ін.
- Крім того, виділення суми постійних витрат дозволяє оцінити їх вплив на суму прибутку підприємства та сприяти ефективнішому управлінню витратами організації. Проте система часткового розподілу витрат не позбавлена і деяких недоліків, серед яких відзначимо наступні:
- ведення обліку витрат тільки за виробничою собівартістю, що не відповідає вимогам чинного законодавства в частині формування собівартості;
 - відсутність інформації про повну собівартість одиниці продукції.

Відмінність результатів калькуляції за повними витратами та методом маржинального доходу пов'язано з тим, що в першому випадку на собівартість окремих виробів відносяться накладні витрати, часто не

пов'язані з виробництвом і реалізацією даного виробу в тій мірі, в якій вони відносяться на даний продукт відповідно до вибраного базового показника розподілу накладних (непрямих) витрат.

Таким чином, до позитивних сторін методу прямих витрат можна віднести те, що, по-перше, калькулювання витрат тільки в частині їхніх змінних величин значно спрощує облік і підвищує точність розрахунків, а по-друге, цей метод дає змогу віднайти ефективні комбінації витрат, обсягу та ціни і швидко переорієнтувати виробництво у відповідь на зміни ринкової кон'юнктури. Його використання найдоцільніше у випадках, коли існують резерви виробничих потужностей, а також тоді, коли постійні витрати відшкодовуються в цінах, що встановлені на певну базову кількість виробів, а формування цін на основі прямих витрат здійснюється тільки для додаткового обсягу продукції.

Між тим використання цього методу пов'язане з певними труднощами, які зумовлені розподілом витрат, оскільки окрім чисто постійних та змінних витрат, існують змішані типи, так звані умовно-постійні, або умовно-змінні витрати. Прикладом таких витрат є вартість телефонних розмов, де абонентська плата за телефон становить постійну частину витрат, а оплата міжміських переговорів – їхню змінну величину. Крім того, існують витрати, які залишаються постійними в певних межах завантаження виробничих потужностей, а потім зі зміною обсягів виробництва вони стрибкоподібно зростають і знову стають незмінними в певному інтервалі. Така проблема може бути вирішена шляхом використання спеціальних методів розподілу витрат на постійні та змінні, що застосовуються в практиці управлінського обліку: метод найвищої та найнижчої точок, метод кореляції, метод найменших квадратів.

Технологія вирощування сільськогосподарських культур і тварин передбачає розподіл непрямих витрат та розрахунок собівартості продукції в кінці року, тому застосування методу обліку змінних витрат є досить необхідним для практики, так як сприятиме періодичному визначенню собівартості та фінансового результату за видами виробництва, продукції (робіт, послуг), виявленню найбільш рентабельних видів продукції та прийняттю відповідних рішень щодо їх виробництва.

В обліку сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати розвинутий директ-кост, так як при виробництві окремих видів продукції собівартість слід розраховувати як за змінними витратами, так і прямими постійними (наприклад, амортизація комбайна по збиранню

компаніях, які здатні успішно експортувати та конкурувати на світових ринках. Це сприятиме більш стійкій зайнятості.

Вплив ТТІР на сільське господарство. Дослідження СЕПР показує, що сільське господарство разом з лісовим і рибним господарствами незначно збільшаться на 0,06% у Європі, хоча можуть мати і від'ємний показник в деяких секторах [5]. Наприклад у сільському господарстві, де деякими короткостроковими наслідками, в результаті лібералізації торгівлі між ЄС і США, можуть бути зниження обсягів виробництва в ЄС, зокрема, для деяких м'ясних секторів виробництва. Ці ефекти, швидше за все, зникнуть в процесі перебудови. Початковий шок в найбільш чутливих секторах, як очікується, призведе до їх реструктуризації. Сільське господарство відрізняється від інших галузей значною мірою через те, що його врожай багато в чому залежить від непередбачених чинників, таких як погода або стихійні лиха. Враховуючи розмір проекту, в тому числі в галузі сільського господарства, деякі стверджують, що угода може вплинути на волатильність цін на продовольчі товари [10]. Це, однак, видається малоймовірним. У недавньому минулому ми бачили підвищену волатильність в цінах на сільськогосподарську продукцію. Деякі спеціалісти визначили сплеск обсягу торгів сільськогосподарськими ф'ючерсами та іншими фінансовими інструментами як одну з основних причин цього явища. Деякі й далі припускають, що за рахунок зниження бар'єрів на торгівлю сільськогосподарською продукцією, ця тенденція продовжилася би.

Ця думка помилкова з двох причин. По-перше, скорочення бар'єрів для фізичної торгівлі сільськогосподарськими товарами зовсім не те ж саме, що дерегулювання торгівлі фінансовими інструментами, які не включаються в ТТІР. По-друге, лібералізація торгівлі сільськогосподарською продукцією, як було показано в минулому, пом'якшує волатильність цін. Події, які викликають волатильність цін (посухи або небувалі врожаї), мають набагато більший вплив на економіки країн, які є віддаленими від світових ринків, ніж на країни, які можуть збільшити імпорт у випадку раптового дефіциту внутрішнього виробництва або збільшити експорт в разі його раптового підйому.

Головні проблемні питання. Європейці навідріз відмовляються допускати на свою територію генно-модифіковані продукти

«інше транспортне устаткування» (тобто не автомобілі). У США це будуть «електричне машинобудування» та «автомобілебудування».

Вплив ТТІР на створення робочих місць. Доцільно розглядати два шляхи, як ТТІР може вплинути на ринок праці: зміни в заробітній платі, та перерозподіл робочих місць по всій економіці у відповідь на реструктуризацію, викликану угодою. Дослідження СЕРР вважає, що ТТІР матиме позитивний вплив як на рівень заробітної плати кваліфікованих і менш кваліфікованих працівників, підвищившись майже на ту ж суму, приблизно на 0,5% [5]. Дослідження проводить оцінку того, як робочі місця повинні бути перерозподілені між різними секторами економіки. Ідея полягає в тому, що галузі, які будуть найкраще зростати внаслідок ТТІР, будуть переманювати робітників з інших галузей, пропонуючи більш високу заробітну плату.

Моделювання показує, що ці рухи будуть відносно обмеженими. За прогнозами, у ЄС менше 0,7% робочої сили може переміститися між секторами протягом десяти років [5]. Щоб зрозуміти підтекст цієї цифри, важливо мати на увазі, що переміщення робітників між різними секторами відбувається весь час, і набагато більш швидкими темпами ніж прогнозується. Середньорічна зміна виробничої зайнятості в ЄС до кризи (2001-2007) складала 2,1% щороку. З 2008 року вона піднялася до 3,7% (або 37 робочих місць на 1000) [9]. Таким чином, будь-який робочий рух між секторами через ТТІР повинен легко збігатися зі звичайним. Проте, у разі потреби, держави-члени можуть надати допомогу робітникам у процесі переходу до нових секторів через безперервне навчання та інші програми перекваліфікації. При необхідності, спеціалізовані організації ЄС можуть також надати допомогу.

Відповідно до останніх оцінок Комісії ЄС, кожен 1 млрд. євро в торгівлі товарами та послугами підтримує близько 15 000 робочих місць в ЄС. Грунтуючись на цьому та на очікуваному збільшенню експорту ЄС, можна було б передбачати, що кількість робочих місць збільшиться на кілька мільйонів [4]. Ця цифра, важливо відзначити, є відносною та потребує умови, що продуктивність праці залишається постійною з плином часу.

Крім того, можна було б з упевненістю сказати, що ТТІР означатиме, що більше робочих місць в Європі створиться у

зерна тощо). Якщо за певними видами продукції неможливо виділити прямі постійні витрати, то для розрахунку собівартості слід застосовувати методику простого директ-костингу. Система калькулювання змінних витрат дає змогу визначити маржинальний дохід, широко застосовуваний для аналізу прибутковості й прийняття управлінських рішень.

Застосування різноманітних методів обліку витрат впливає на величину собівартості продукції і тим самим на величину фінансових результатів і форму звіту про прибутки і збитки. В звіті про прибутки і збитки при методі обліку повних витрат розраховується валовий прибуток, як різниця між виручкою від реалізації продукції і виробничою собівартістю реалізованої продукції. При використанні методу змінних витрат розраховується маржинальний прибуток, як різниця між виручкою від реалізації продукції і усіма змінними витратами, включаючи змінну частину операційних витрат.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Застосування маржинального підходу в практиці обліку сільськогосподарських підприємств має ряд переваг, зокрема:

- 1) калькуляція собівартості за змінними витратами забезпечує більш корисною для прийняття рішень інформацією;
- 2) фінансовий результат за відповідний період не змінюється під впливом постійних витрат при зміні залишків запасів;
- 3) маржинальний прибуток дозволяє здійснювати аналіз беззбитковості виробництва;
- 4) відсутність капіталізації постійних накладних витрат в неліквідних запасах;
- 5) звіти про витрати, доходи і фінансові результати можна складати в розрізі видів виробництва, продукції (робіт, послуг) протягом року в міру їх необхідності.

В силу дії Податкового кодексу та включення до собівартості реалізованої продукції лише прямих витрат і віднесення до інших витрат загальновиробничих витрат, застосування методу обліку змінних (прямих) витрат є ефективним як для управлінського обліку, так і для цілей податкового обліку [4]. Відповідно, різниця між прибутком при відображенні витрат виробництва в бухгалтерському і податковому обліку виникатиме саме за рахунок включення загальновиробничих витрат і відображення в балансі залишків готової продукції за повними витратами (прямі виробничі і загальновиробничі).

Література

1. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – № 2(14). – С. 202-206.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевські, Н.В. Герасимчук. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 448 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: монографія. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 356 с.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

1. Skrypnyk M.I. Metody obliku vytrat i metody kal'kulyuvannya: sutnist' i spivvidnoshennya ponyat' // Problemy teorii i metodolohiyi bukhgalters'koho obliku, kontrolyu i analizu. Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats'. – 2009. – # 2(14). – S. 202-206.

2. Butynets' F.F. Bukhgtalters'kyu upravlins'kyu oblik: navch. posibnyk / F.F. Butynets', L.V. Chyzhevs'ki, N.V. Herasymchuk. — Zhytomyr: ZhITI, 2000. — 448 s.

3. Napadovs'ka L.V. Upravlins'kyu oblik: Monohrafiya. - Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita, 2000. - 356 s

4. Podatkovyy kodeks Ukrayiny vid 2 hrudnya 2010 r. # 2755-VI [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Рецензент Дяченко Л.Е., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, організації та обліку в АПК Одеського національного економічного університету

6.06.2014

УДК 005.591.6:339.72.053(477)

Білявський Валентин, Руденко Валентина

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ФАКТОР УРЕГУЛЮВАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ КРАЇНИ

У статті визначено експортно орієнтовані галузі економіки. Досліджено, що країна має негативний торговий баланс, імпорту товарів і

наймабільнішого сценарію ТТІР. Хоча не можна не враховувати, що це скорочення в торгівлі в рамках ЄС є незначним у порівнянні з підвищенням загальної торговельної діяльності ЄС на 445 млрд. євро за успішної реалізації ТТІР.

У будь-якому разі, глибока кооперація виробничих процесів по всій Європі означає, що будь-яка економічна і соціальна адаптація буде відносно рівномірно розподілена по всьому ЄС, а тому можна очікувати, що перехідний період буде більш плавним. Сьогодні багато європейських товарів виробляються в кілька етапів, які проходять у різних країнах (у тому числі ряду держав-членів) через так званий ланцюжок доданої вартості [2].

Вплив ТТІР на галузі економіки. Згідно з дослідженням СЕРР, експорт ЄС збільшиться майже у всіх секторах в результаті ТТІР, але найбільш значне прискорення можна буде спостерігати в галузі металевих виробів (+12%), харчових продуктів (+9%), хімічних речовин (+9%), інших промислових товарів (+6%), інших транспортних засобів (+6%), і особливо в сфері транспортних засобів (+41%) [5].

У більшості секторів даний процес буде також супроводжуватися збільшенням імпорту. Це відбувається в будь-якій торговій угоді, так як торгівля відкривається в обох напрямках, що сприяє найбільшій економічній ефективності. Але імпорту також є позитивним для економіки. Споживачі мають більший вибір товарів і платитимуть більш низькі ціни за продукти, які вони хочуть купити [1]. Крім того, компанії отримують більше прибутку від великої різноманітності продукції та нижчих цін на деталі, вузли і послуги, які вони використовують в своєму бізнесі. І тому вони можуть більш ефективно конкурувати на європейському та світовому ринках.

Це допомагає їм впоратися з іншим наслідком імпорту – більшою конкуренцією. Перевага підвищеного конкурентного тиску в тому, що компанії повинні працювати більше, щоб залишитися ефективними, а це означає, що вся європейська економіка стане більш продуктивною та збільшить свій потенціал для росту та створення нових робочих місць [2]. Недоліком є те, що недостатньо ефективним компаніям буде важко конкурувати. Процес адаптації буде складним для галузей, що є досить зарегульованими. Підписавши ТТІР, в ЄС такими секторами можуть бути «електричне машинобудування» та

2027 році. Очікувані прибутки будуть набагато більшими, тому що вони насправді представляють собою постійне збільшення кількості багатства, яке європейські країни та США можуть виробляти щороку, в результаті більш відкритих ринків і більш вирівняних регуляторних систем, погоджених у рамках ТТІР. Ці поліпшення в Трансатлантичній економіці, як очікується, поступово будуть створюватися, поки угода не буде застосована в повному обсязі. Це означає, що доходи збільшуватимуться щороку з моменту набрання договором чинності.

Ці досягнення можуть бути також відобразитися на доходи домогосподарств. Досить цікавим є розрахунок СЕРР, що щорічний дохід європейської сім'ї з чотирьох чоловік буде збільшуватись в середньому на 545 євро в результаті існування угоди [5]. Ця цифра враховує не тільки підвищення заробітної плати та інших доходів населення, а й включає зниження цін.

Іншим важливим фактом цього дослідження є зниження нетарифних бар'єрів. Згідно з аналізом, 80% загального обсягу потенційних вигод може забезпечити скорочення витрат подвійної бюрократії [7].

Очікуваний вплив на торговельні потоки. Збільшення доходів після підписання ТТІР може бути результатом розширення торгівлі та збільшення ефективності. Згідно з аналізом у дослідженні, експорт ЄС до США підніметься на 28%, що еквівалентно додатковим 187 млрд. євро. Імпорт ЄС з США також зросте на 159 млрд. євро [5].

Однак, це ще не все. Експорт ЄС і США до країн іншого світу збільшиться більш ніж на 33 млрд. та 80 млрд. євро відповідно, в основному відображаючи той факт, що принаймні частина зекономлених коштів через скорочення нетарифних бар'єрів направлятимуться в інші країни [11].

В цілому, загальний обсяг експорту збільшиться на 6% і 8% в ЄС та США відповідно. Це означало б додаткові 220 млрд. і 240 млрд. євро до загальної суми реалізації товарів і послуг виробниками відповідно з ЄС і США. Загальний обсяг імпорту збільшиться на 5% в ЄС і США, або на 226 млрд. і 200 млрд. євро відповідно [5].

Зниження бар'єрів у торгівлі – і цим самим, витрат на здійснення торгівлі - в США, швидше за все, перенаправить деяку частину торгівлі ЄС від існуючих партнерів до Сполучених Штатів. Дослідження кількісно оцінило цей ефект в 72 млрд. євро за

послуг перевищує їх експорт. У зв'язку з цим, з'ясовано, що існує гостра необхідність активізації інвестиційної діяльності, що дасть змогу знизити собівартість продукції, підвищити попит на вітчизняні товари закордоном та забезпечити прибутковість і розвиток підприємства. З'ясовано, що для підвищення конкурентоспроможності продукції, яка споживається всередині країни і закордоном, забезпечення попиту на неї, необхідно реалізувати запропоновані заходи щодо активізації інноваційної діяльності, а саме: удосконалення нормативно-правової бази, приваблення іноземних інвестицій, розвиток програм партнерства та співпраці, створення спеціальних механізмів кредитування інноваційної діяльності.

Ключові слова: експорт, інноваційна діяльність, торговий баланс, стан виробничої бази, інвестиції, кредит.

Белявский Валентин, Руденко Валентина

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
КАК ФАКТОР УРЕГУЛИРОВАНИЯ
ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА СТРАНЫ**

В статье определено экспортно ориентированные отрасли экономики. Исследовано, что страна имеет отрицательный торговый баланс, импорт товаров и услуг превышает их экспорт. В связи с этим установлено, что существует острая необходимость активизации инвестиционной деятельности, которая позволит снизить себестоимость продукции, повысит спрос на отечественные товары за рубежом и обеспечит прибыльность и развитие предприятия. Выяснено, что для повышения конкурентоспособности продукции, потребляемой внутри страны и за рубежом, обеспечение спроса на нее, необходимо реализовать предлагаемые меры по активизации инновационной деятельности, а именно: усовершенствование нормативно-правовой базы, привлечения иностранных инвестиций, развитие программ партнерства и сотрудничества, создание специальных механизмов кредитования инновационной деятельности.

Ключевые слова: экспорт, инновационная деятельность, торговый баланс, состояние производственной базы, инвестиции, кредит.

Biliavskyi Valentyn, Rudenko Valentyna

**INNOVATION ACTIVITY AS A FACTOR SETTLEMENT
BALANCE OF PAYMENTS**

In the article the export -oriented industries. Investigated that the country has a negative trade balance, imports of goods and services than

they export. In this regard, it was found that there is an urgent need to stimulate investment, which will help reduce production costs, increase the demand for domestic goods abroad and provide profitability and growth of the company. It was found that to improve the competitiveness of products consumed at home and abroad, providing demand for it, it is necessary to implement the proposed measures to enhance innovation, namely the improvement of the regulatory framework to attract foreign investment, development of partnerships and collaboration creation of special mechanisms for lending innovation.

Keywords: export, innovation, trade balance, state industrial base, an investment loan.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний ринок характеризується досить високим динамізмом, який стосується попиту, пропозиції, потреб та побажань споживачів, властивостей товару. Продукт, який є актуальним та має свій сегмент споживачів з платоспроможним попитом, може дуже швидко втратити свої позиції у ринковому середовищі, якщо не буде постійно вдосконалюватися. Тому постійне поліпшення умов виробництва, технології, виробничої бази є обов'язковими складовими, які забезпечать ефективність діяльності підприємства. Сьогодні, при можливості виходу підприємств України на нові ринки збуту, у ситуації, коли втрачено левову частку російського ринку, а новий – європейський, ще не освоєно, досить гостро постало питання, щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, яка має орієнтацію на експорт, покращення не лише її споживчих характеристик, якості, властивостей, а й рентабельність виробництва, адже на глобальному ринку досить велике значення має ціна реалізації. Для виготовлення такої продукції українським підприємствам необхідно забезпечити належні умови для її виготовлення, починаючи з модернізації виробничих фондів і закінчуючи необхідною кваліфікацією персоналу.

Впровадження інноваційної діяльності на підприємствах надає можливість:

- розширити асортимент (випускати повністю нову продукцію) або за рахунок удосконалення (модернізації або модифікації) продукції, що вже випускається підприємством;
- зменшити витрати на виготовлення продукції (за рахунок

економічним впливом.

По-третє, ТТІР могла б зміцнити і поглибити політичні відносини між США та ЄС [4]. Успішна ТТІР може посилити прихильність Сполучених Штатів до Європи в цілому і особливо до ролі ЄС, як найважливішого партнера США в міжнародному співтоваристві.

Реалізовувати нову угоду будуть країни, на частку яких припадає більше половини світової економіки і близько третини світового обсягу торгівлі - 4,5 трильйона доларів.

У сферу дії трансатлантичного договору увійдуть всі ключові галузі, але пріоритети будуть надані напрямкам, які додадуть економіці США та Європи максимальний імпульс, щоб стимулювати зростання зайнятості і розвивати інноваційні виробництва [1].

Європейська комісія обгрунтувала своє бачення економічних наслідків потенційного Трансатлантичного партнерства між ЄС та США (Transatlantic Trade and Investment Partnership), провівши дослідження разом науковцями з Центру досліджень економічної політики (Centre for Economic Policy Research). CEPR є провідною незалежною загальноєвропейською економічною дослідницькою організацією з багаторічним досвідом в області оцінки державної політики [5, 8].

Дослідження детально описує нинішні двосторонні торговельні та інвестиційні потоки між США та ЄС, а також існуючі бар'єри між країнами, і використовує сучасне економічне моделювання для кількісної оцінки потенційного впливу кількох сценаріїв розвитку переговорів.

Потенційні вигоди. Дослідження припускає, що амбітне і всеосяжне ТТІР може принести значні економічні вигоди для ЄС (120 млрд. євро) і США (95 млрд. євро), як тільки угода повністю вступить в силу і економіки країн пристосуються до неї. Ці економічні вигоди до 2027 року представлятимуть собою 0,5% і 0,4%-ве збільшення ВВП ЄС та США, відповідно до рівня без ТТІР [5]. Іншими словами, до 2027 року ми могли б очікувати, що економіка Європейського союзу буде більшою на 120 млрд. євро, а економіка США - на 95 млрд. євро, ніж вони були б без ТТІР.

Щоб було більш зрозуміло то, це не означає, що результатом угоди стане тільки одне, разове зростання ВВП на 214 млрд. євро в

створити величезне торгове об'єднання Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).

Найважливішими причинами є затяжна стагнаційна економічна криза в Європі і пошуки нових ринків збуту продукції транснаціональних монополій і найбільших виробників з США.

Ця угода представляє собою перший випадок, коли дві найбільші економіки світу ведуть переговори про ЗВТ один з одним, і це має велике значення для відносин між США та ЄС у багатьох напрямках.

По-перше, з економічної точки зору, TTIP - це можливість для США та ЄС зміцнити і так розвинену взаємну торгівлю та економічні відносини [4]. TTIP має особливе значення, як можливість для обох сторін отримати стратегічний доступ на ринок економік один одного. Хоча вони і мають багаторічні торгово-економічні зв'язки, США і ЄС є конкурентами в цій сфері. Вони все більше ризикують бути в не вигідному становищі на ринку один одного за відсутності власної двосторонньої угоди про вільну торгівлю, через зростання числа ЗВТ, що кожна сторона має з іншими країнами. Наприклад, незабаром після того як Японія оголосила про плани приєднатися до переговорів щодо Транс-тихоокеанського партнерства (Trans-Pacific Partnership (TPP)), ЄС і Японія заявили про намір вести переговори щодо двосторонньої Угоди про вільну торгівлю. Комплексна торгова та економічна угода між ЄС та Канадою (EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)), підписана в жовтні 2013 року, робить відсутність ЗВТ США-ЄС все більш помітною, так як зараз, і Сполучені Штати, і ЄС мають ЗВТ з Канадою та Мексикою окремо.

По-друге, масштабний та зрілий характер економічних відносин США з ЄС потребує динаміки в переговорах по TTIP [4]. Крім вирішення «традиційних» торгових питань, TTIP служить стратегічною можливістю для США та ЄС розробити нове або глобально розширене співробітництво в областях, що розвиваються. Якщо обидві сторони досягнуть консенсусу, вони могли б значно вплинути на світову економіку в цих областях. Можна зауважити, що через економічні розміри двох торгових партнерів, жодна зі сторін не зможе домінувати під час переговорів. Щоб досягти консенсусу, вони, напевно, повинні бути більш гнучкими, ніж під час інших переговорів по FTA, які зазвичай були з країнами з нижчим рівнем розвитку та

освоєння нової, менш ресурсоемної технології або її удосконалення);

- забезпечити стабільний, платоспроможний попит (за рахунок випуску продукції, яка здатна повніше задовольнити потреби споживачів).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Стан інноваційної активності підприємств вивчало досить багато науковців, вчених, економістів: Ю. Бажал, П. Беленький, В. Беренс, Г. Бірман, П. Агійон, І. Балабанов, М. Кондратьєв, С. Кузнець, Г. Менш, О. Пригожин, А. Гриньова, Ю. Кахович, Л. Мартишева, В. Калишенко, С. Онишко та ін.

Проте, залишилися досить багато невивчених особливостей ефективного та безболісного впровадження інновацій на підприємство, які б змогли покращити ефективність діяльності, конкурентоспроможність продукції, зростання попиту на неї за кордоном та збільшення експортної діяльності вітчизняних підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців у своїх працях акцентують свою увагу на підвищенні інноваційної діяльності шляхом розгляду внутрішньої концепції підприємства. Хоча будь-яка організація є частиною ринкового механізму, знаходиться під впливом багатьох зовнішніх чинників. Тому вивчення можливостей підприємств проводити інноваційну діяльність завдяки можливим позитивним змінам у зовнішньому середовищі допоможе значно підняти експортний потенціал країни.

Постановка завдання. Завданням статті є проведення аналізу експортних позицій країни та пропозиції щодо шляхів їх зміцнення за рахунок підвищення інноваційної діяльності на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з законом України, інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом [1].

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний

розвиток є ключовим вектором економічної стратегії. До того ж, вітчизняна продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною, а в експорті збільшується частка мінеральної сировини і продукції первинної переробки [2].

З метою визначення, які ж саме галузі найбільше потребують інноваційних впроваджень, доцільно проаналізувати товари яких груп експортуються з України [3]. Вихідні дані подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Експорт вітчизняної продукції 2013 р.

Назва товарів	Тис. дол. США	у % до 2012 р.	у % до загального обсягу
Усього	63312022,1	92,0	100,0
Продукція тваринництва	1084105,1	112,8	1,7
Продукція рослинництва	8875943,5	96,3	14,0
Готові харчові продукти	3557168,0	101,8	5,6
Мінеральні продукти	7494933,0	98,0	11,8
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4327295,8	85,5	6,8
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	787814,4	78,8	1,2
Деревина і вироби з деревини	1144395,4	107,9	1,8
Текстильні матеріали та текстильні вироби	811128,7	103,5	1,3
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6975000,3	99,3	11,0
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	3344025,0	56,1	5,3
Різні промислові товари	660972,9	108,5	1,0

Згідно з таблицею, можна зробити висновок, що порівняно з відповідним періодом 2012 р. експорт становив 92%. Від'ємне сальдо 2013 р. складо 4220,4 млн. дол. На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи: паливо, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, пластмаси, полімерні матеріали, електричні машини, механічні машини, фармацевтична продукція. Причинами зниження експорту стали падіння цін на цю продукцію в світі, дорога логістика, високі витрати на транспортування та висока собівартість виготовлення продукції. Також вітчизняній продукції

global rules for the economy in the future would determine the West, not China. The main reasons of negotiations between two powerful economies are described in this article. Particular attention is paid to the economic consequences of this partnership, the impact on various sectors of the economy, especially on agriculture. There was investigated the possible impact of treaty on the movement of labor force and financial conditions of the residents of participating countries. Also, the major problems in the negotiations between the parties are pointed.

Keywords: free trade zone, European Union, United States, labor force, agriculture, CEPR, TTIP.

Постановка проблеми. Сполучені Штати Америки та Європейський Союз планують створити величезне торгове об'єднання Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Ця угода представляє собою перший випадок, коли дві найбільші економіки світу ведуть переговори про ЗВТ один з одним, що може охопити близько 45% ВВП світу та 30% світової торгівлі.

Аналіз останніх досліджень. Європейська комісія досить активно висвітлює хід переговорів з Трансатлантичного партнерства та публікує аналітичні матеріали. Також досить цікаві розрахунки проводять спеціалісти Congressional Research Service, що є дослідним центром Конгресу США. Були застосовані дані Центру досліджень економічної політики в ЄС щодо майбутнього впливу даної угоди на двосторонню торгівлю.

Можна назвати таких фахівців, що займаються тематикою партнерства ЄС та США: Джозеф Франсуа, Вільям Купер, Майя Ростовська, Даніель Хемільтон, Жозеф Кінлан та ін.

Метою даного дослідження є з'ясування головних причин та економічних наслідків потенційного підписання Трансатлантичного партнерства між ЄС та США, проблемних питань в двосторонніх переговорах.

Основні результати дослідження. Трансатлантичне партнерство між ЄС та США може об'єднати дві найбільші економіки в зону вільної торгівлі, що є вигідним обом сторонам. Цим кроком Європейський Союз та Сполучені Штати прагнуть зміцнити як економічне, так і політичне партнерство.

Сполучені Штати Америки та Європейський Союз планують

Китай. В даній статі названі основні причини переговорів між двома могутніми економіками. Особлива увага приділяється економічним наслідкам даного партнерства, впливу на різні сектори економіки, і особливо на сільське господарство. Було досліджено можливий вплив угоди на рух робочої сили, та матеріальне положення мешканців країн-учасниць. Крім того, зазначені основні проблемні питання, що виникають протягом переговорів між сторонами.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, Європейський Союз, Сполучені Штати Америки, робоча сила, сільське господарство, СЕPR, ТПР.

Пономаренко Александр

ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО МЕЖДУ ЕС И США: ОЖИДАЕМОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН-УЧАСТНИЦ

В статье исследуется соглашение, которое может быть подписано в будущем между Европейским Союзом и Соединенными Штатами Америки. Эксперты оценивают это партнерство весьма позитивно, учитывая тот факт, что оно могло бы гарантировать, что глобальные правила игры для экономики в перспективе будут определять Запад, а не Китай. В данной статье названы основные причины переговоров между двумя мощными экономикami. Особое внимание уделяется экономическим последствиям данного партнерства, воздействия на различные сектора экономики, и особенно на сельское хозяйство. Было исследовано возможное влияние сделки на движение рабочей силы, и материальное положение жителей стран-участниц. Кроме того, указаны основные проблемные вопросы, возникающие в ходе переговоров между сторонами.

Ключевые слова: зона свободной торговли, Европейский Союз, Соединенные Штаты Америки, рабочая сила, сельское хозяйство, СЕPR, ТПР.

Ponomarenko Oleksandr

TRANSATLANTIC PARTNERSHIP BETWEEN EU AND USA: EXPECTED IMPACT ON THE ECONOMIES OF PARTICIPATED COUNTRIES

The article investigates the agreement which could be signed in the future between European Union and United States. Experts estimate this partnership very positive, considering the fact that it could ensure that the

з часом вже важче конкурувати з іноземною, адже остання виготовляється з використанням більш нових технологій, що робить її не лише якіснішою а й знижує витрати сировини, енергії, робочої сили на її виготовлення.

Отже, спостерігається зменшення у аналізованому 2013 р. експорту певних категорій товарів та послуг, що негативно відображається на платіжному балансі України. Причинами такого явища могли стати, як і погіршення економічного стану за кордоном, зниження ділової активності та купівельної спроможності проміжних та кінцевих споживачів, так і послаблення економічних зв'язків між українськими та іноземними підприємствами. Важливу роль також зіграла нестабільність у політичній, і як наслідок правовій, економічній та виробничій сферах. Та все ж, основною причиною є той факт, що більшість вітчизняних підприємств мають застарілу виробничу базу, на підприємствах випускається продукція, яка не в змозі конкурувати із сучасною, адже має нижчу якість, високу трудомісткість, матеріало- та енергоємність, велику ступінь залежності виробництва від людського фактора.

Однією з найсуттєвіших причин зниження експорту товарів є недостатність інноваційних процесів на підприємствах. У таблиці 2 наведено інноваційна активність промислових підприємств, адже саме їх продукція займає велику частку в експорті [4].

Таблиця 2

Інноваційна активність промислових підприємств

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн.	Дослідження і розробки	Придбання нових технологій	Придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій
2009	26,2	970915,4	125103,0	1997,3	274082,9
2010	23,9	1144794,1	183353,7	2821,8	233401,9
2011	25,7	758002,8	90303,1	9179,3	355597,4
2012	26,1	1211013,9	144920,9	2306,1	420692,6
2013	25,6	1921431,6	200490,0	2066,4	645177,9

Як бачимо, загальна сума витрат на інноваційну діяльність за аналізований період збільшується. Але при цьому, зменшилася кількість підприємств, які впроваджують інновації. Це свідчить про те, що оновлення технологій можливе лише для великих, стабільних

підприємств, які займають монопольну частку на ринку та отримують великі прибутки. А от для середніх та малих – така діяльність залишається нерентабельною, адже якщо на ринку є підприємство-лідер, позиції якого не викликають сумнівів, окупність модернізації (за рахунок впровадження новітніх технологій) може зайняти великий проміжок часу.

Для того, щоб врегулювати торговий баланс України та підвищити конкурентоспроможність продукції, необхідно, щоб проблема низького рівня інноваційної діяльності вирішувалася комплексно, на державному рівні. Хоча в Україні створено нормативну базу, що регулює інноваційну діяльність, однак окремі положення останньої є неоднозначними і суперечливими. Саме тому, деякі суб'єкти господарювання не ризикують вкладати значні фінансові ресурси в інноваційний розвиток, адже існує великий ризик виникнення певних непорозумінь, що пов'язані із недосконалістю законодавчої бази.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства, потрібно налагодити механізм венчурного фінансування, який би передбачав участь інвестора в управлінні суб'єктом господарювання (у розвиток якого вкладені кошти). До того ж, такий вид пожвавлення інноваційної діяльності, за умови його підтримки, забезпечення та надійного правового регулювання надасть можливість притоку іноземного капіталу в Україну.

Важливу роль також відіграє залучення цільових іноземних інвестицій у розвиток технологічної сфери. Так, за умов політичної та економічної нестабільності їх потік зменшується. Тоді як створення сприятливих можливостей для діяльності іноземних інвесторів, позитивним чином відобразиться на збільшенні як кількості так і якості іноземних інвестицій у інноваційну діяльність підприємств. Так, наприклад, можливо налагодити таку схему співробітництва: закордонний інвестор фінансує оновлення виробничої бази, натомість – отримує знижку на продукцію, яка виготовляється або ж дана продукція може протягом певного часу експортуватися безкоштовно, поки не відбудеться повне погашення заборгованості перед інвестором. Також не завадило б внести зміни до Податкового кодексу України (дана обставина сприяла б пожвавленню інноваційної діяльності).

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" (П(С)БО) від 1.01.2000 р. зі змінами та доповненнями.

2. Бархатов А.П. Международный учет: учб. пособ. – М.: Издавничо-книготорговий центр «Маркетинг», 2001.

3. Соловйова О. В. МСФЗ та ГААП: облік і звітність. Серія: Бібліотека журналу «Фінансові та бухгалтерські консультації».– 328 с.

4. Малькова Т.Н. Теория и практика международного бухгалтерского учета: уч. пособ. - М.: «Бизнес-пресса», 2001.

1. Polozhennya (standarty) bukhhalters'koho obliku 10 "Debitors'ka zaborhovanist'" (P(S)BO) vid 1.01.2000 r. zi zminamy ta dopovnennamy.

2. Barkhatov A.P. «Mizhnarodnyy oblik». Navchal'nyy posibnyk. - M.: Vydavnycho-knyhotorhovyy tsentr «Marketynh», 2001.

3. Solovyova O. V. "MSFZ ta HAAP: oblik i zvitnist"; Seriya: Biblioteka zhurnalu "Finansovi ta bukhhalters'ki konsul'tatsiyi", 328 s.

4. Mal'kova T.N. «Teoriya i praktyka mizhnarodnoho bukhhalters'koho obliku». Navchal'nyy posibnyk. - M.: Vydavnychyy dim «Biznes-presya», 2001.

Реценент Соколовська З.М. д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Одеський національний політехнічний університет

6.06.2014

УДК 339.92

Пономаренко Олександр

**ТРАНСАТЛАНТИЧНЕ ПАРТНЕРСТВО МІЖ ЄС ТА
США: ОЧІКУВАНИЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН-
УЧАСНИКІВ**

В статті досліджується угода, яка може бути підписана в майбутньому між Європейським Союзом та Сполученими Штатами Америки. Експерти оцінюють дане партнерство досить позитивно, враховуючи той факт, що воно могло б гарантувати, що глобальні правила гри для економіки у перспективі визначатиме Захід, а не

галузі тощо). На отриману величину витрат по сумнівних боргах робиться проводка по нарахування резерву. Сальдо рахунку резерву по сумнівних боргах в даному випадку не має значення, оскільки йдеться про розрахунок та нарахування витрат, що відповідають доходам даного період згідно з принципом відповідності [3, с. 103].

Однак, американські стандарти обліку пропонують ширше використання такого поняття як резерв, про що свідчить можливість створення резервів на вірогідне повернення товарів та знижки, якщо їх величина істотна.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Робимо висновок, що прописання питань, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, в національних П(С)БО значно відрізняється від вимог американської системи бухгалтерського обліку GAAP головним чином визначеннями та класифікацією, що значно впливає на критерії та достовірність оцінки даного активу підприємств. Визначення заборгованостей конкретніше відносно найпоширенішої дебіторської - заборгованості покупців за товари, роботи, послуги - в П(С)БО, але не прописані інші види, чому в американських стандартах приділяється значно більше уваги. Згідно з класифікацією розміщення за розділами у балансі відмінне, що ставить значні перешкоди для розрахунку достовірних показників платоспроможності та ліквідності підприємства за фінансовою звітністю. Коригування розміру дебіторської заборгованості відбувається шляхом розрахунку резерву сумнівних боргів, що є спільним для обох систем, але різними доволі відмінними методами зі своїми недоліками та перевагами.

Необхідно детальніше вивчити всі питання обліку дебіторської заборгованості за американськими, національними та іншими стандартами в рамках інтеграції та уніфікації форм фінансової звітності та способів їх складання для можливості коректного порівняння. На даному рівні норми згаданих стандартів дуже різні і не дозволяють однозначно, без детального аналізу, дати оцінку фінансовому стану підприємств.

Таким чином, при використанні фінансової звітності для прийняття економічних рішень необхідно мати на увазі різницю в трактуванні і визначеннях даної статті балансу, пов'язану з вимогами різних облікових стандартів.

Література

В Україні, інноваційні продукти розробляються не лише спеціалізованими підрозділами підприємств, а також студентами і науковцями. Досить часто, винаходи просто не знаходять свого реалізатора-підприємства, яке б впровадило у виробництво певні розробки. Тому потрібно розробляти програми науково-технологічного партнерства між державними організаціями, академічним, галузевим і вузівським секторами науки та промисловості на основі контрактів або інших угод, щодо роботи за усіма етапами інноваційного циклу.

Суб'єкти господарювання, які наважуються реалізовувати інноваційні проекти на підприємствах шляхом кредитування, стикаються з проблемою фінансування банківською установою або високими відсотками. Для вирішення цієї проблеми, необхідно запровадити особливий механізм із реальними кредитними ставками, що дозволило б реорганізувати підприємства, виробляти та реалізувати продукцію та без проблем розрахуватися за кредити з фінансовими установами.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, для врегулювання торгового балансу необхідно провести запропоновані в статті заходи щодо підвищення інноваційної діяльності на підприємствах. Так, реорганізація підприємств шляхом підвищення інноваційної активності дозволить підвищити якість продукції, знизити витрати на її виготовлення та встановлювати доступну для споживача ціну, а також забезпечувати отримання прибутку. Крім цього, інноваційні технології забезпечать рівень підвищення конкурентноздатності вітчизняної продукції на міжнародному ринку та призведуть до збільшення українського експорту.

У подальшому, необхідно досліджувати які саме із запропонованих в статті заходів мають найвищу ефективність для підприємств при нарощенні їх експортної орієнтації, вивчати їх більш ретельніше.

Література

1. Про інноваційну діяльність: закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/40-15>
2. Пирогова Ю.В. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/pirogova/library/tez2.htm>
3. Вітчизняний експорт: завдання, проблеми, перспективи. / ГАЗЕТА ЦЕНТРАЛЬНИХ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

УКРАЇНИ «УРЯДОВИЙ КУРСР» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/media/documents/2013/09/25/specvypusk26-09-13.pdf>

4. Інноваційна активність промислових підприємств / Державна Служба Статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=451&lang=1>

1. Pro innovatsiynu diyal'nist': zakon Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhyim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/go/40-15>

2. Pyrohova Yu.V. Informatsiynе zabezpechennya innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhyim dostupu: <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/pirogovalibrary/tez2.htm>

3. Vitchyznyanyu eksport: zavdannya, problemy, perspektvy. [Elektronnyy resurs] / HAZETA TsENTRAL'NYKh ORHANIV VYKONAVChOYi VLADY UKRAYiNY «URYaDOVYY KURYeR» .– Rezhyim dostupu: <http://www.ukurier.gov.ua/media/documents/2013/09/25/specvypusk26-09-13.pdf>

4. Innovatsiyna aktyvnist' promyslovykh pidpryyemstv. [Elektronnyy resurs] / Derzhavna Sluzhba Statystyky. – Rezhyim dostupu: <http://www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=451&lang=1>

Рецензент: Мельникович О.М. – д.е.н, професор кафедри маркетингу та реклами Київського національного торговельно-економічного університету

3.06.2014

УДК 005.21:336.717

Буліна Олена

БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ НА КРЕДИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У даній статті розкрито питання сучасного стану та розвитку ринку банківського кредитування в Україні, визначено тенденції розвитку ринку банківських кредитних послуг в сучасних умовах геополітичної та економічної нестабільності в державі. Розглянуто динаміку та структуру банківського кредитування в розрізі строків

американською практикою обліку величина резерву по сумнівних боргах може бути розрахована двома методами: на базі величини продажів за звітний період, на базі величини дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду (далі 1.1 та 1.2 відповідно), за національною - метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості та метод застосування коефіцієнта сумнівності (далі 2.1 та 2.2 відповідно). Основоволожною відмінністю в виявленні розміру резерву сумнівних боргів за GAAP та П(С)БО є широта застосування коригувальних коефіцієнтів, що проявляється в його використанні у першому випадку в усіх способах розрахунку, а в другому – лише в одному – 2.1.

За способом визначення резерву сумнівних боргів методи 1.2 та 2.2 співпадають: розрахунок виконується шляхом множення залишку дебіторської заборгованості на кінець поточного періоду на корегувальний коефіцієнт, проте в GAAP такою величиною є відсоток можливої несплати, а в П(С)БО – коефіцієнт сумнівності, що розраховується за методом визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході та методом класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення. При чому це не єдина відмінність, оскільки базою застосування коефіцієнту сумнівності є поточна дебіторська заборгованість кожної групи класифікації за строками непогашення, а для відсотків можливої несплати - сумнівна та поточна в розрізі покупців на базах величини продажів за звітний період та величини дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду відповідно.

Спільним є принцип класифікації дебіторської заборгованості та встановлення відповідних розмірів корегувальних коефіцієнтів для кожної групи, але відмінність заключається в тому, що в рамках GAAP для застосування відсотка можливої несплати її поділяють за продажами окремим покупцям, а в П(С)БО – за строками її непогашення для визначення коефіцієнта сумнівності за однойменною класифікаційною ознакою.

Відсоток можливої несплати являє собою найкращу оцінку менеджерами підприємства можливої величини рахунків, які не будуть оплачені покупцями, виходячи з минулого досвіду (частка неоплачених рахунків у загальній величині дебіторської заборгованості покупців минулих періодів, у аналогічних підприємств

рівнями поглиблення та обширності, і як наслідок розміщення за розділами у головному звіті підприємства.

Зважаючи на відсутність єдиного встановленого плану рахунків в США різні компанії використовують різні уніфіковані системи рахівництва або складають їх самостійно для внутрішнього використання. Як приклад, для обліку дебіторської заборгованості виділено рахунки професійного плану рахунків обліку однієї з компаній:

0020. Рахунки до отримання

0040. Інші дебітори

0060. Резерви безнадійних боргів покупців

0150. Внутрішньогрупові рахунки до отримання. [4, с. 123].

Проблема оцінки дебіторської заборгованості по рахунках виникає при складанні фінансової звітності. Через невизначеність, пов'язану з оплатою дебіторської заборгованості, в балансі вона оцінюється з певною мірою обережності - за чистою вартістю реалізації [3, с. 102], формування якої досягається зменшенням на суму створеного резерву сумнівних боргів, що співпадає з П(С)БО як за необхідністю та наявністю такого поняття, так і за змістовністю визначення чистої реалізаційної вартості - сума поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів [1].

Для визначення чистої вартості реалізації величина дебіторської заборгованості повинна бути зменшена на суму резерву (знижки) за сумнівними (безнадійними) боргами. Відзначимо, що рахунок резерву по сумнівних боргах є контррахунком до рахунку "Рахунки до отримання" і служить для коректної оцінки дебіторської заборгованості по рахунках. Величина резерву визначається на кінець звітного періоду, і його відображення в обліку являє собою коригувальну проводку (оціночне коригування). У балансі резерв віднімається від величини рахунків до отримання, таким чином, у валюту балансу включається тільки чиста вартість реалізації дебіторської заборгованості [3, с. 102]. Принцип визначення величини резерву та його використання в цілях занесення достовірної інформації до головного фінансового звіту підприємства прийнятий і в національних стандартах.

Кількість методів визначення величини резерву сумнівних боргів співпадає за аналізованими стандартами – їх є два. Згідно з

надання кредитів та секторів економіки. Проаналізовано динаміку та структуру кредитів домашніх господарств за цільовим призначенням. Визначено частку проблемних кредитів у кредитному портфелі банків України, досліджено їх динаміку та причини їх виникнення. Проведено оцінку стану та розвитку автокредитування, іпотечного кредитування, споживчого кредитування, кредитування за допомогою кредитних карток та дебетових карток з можливістю овердрафту. Визначено основні проблеми в сфері банківського кредитування та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: банківське кредитування, прострочені кредити, іпотечне кредитування, споживче кредитування, автокредитування, кредитна картка.

Булина Елена

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В данной статье раскрыты вопросы современного состояния и развития рынка банковского кредитования в Украине, определены тенденции развития рынка банковских кредитных услуг в современных условиях геополитической и экономической нестабильности в государстве. Рассмотрена динамика и структура банковского кредитования в разрезе сроков предоставления кредитов и секторов экономики. Проанализирована динамика и структура кредитов домашних хозяйств по целевому назначению. Определена доля проблемных кредитов в кредитном портфеле банков Украины, изучена их динамика и причины их возникновения. Проведена оценка состояния и развития автокредитования, ипотечного кредитования, потребительского кредитования, кредитования с помощью кредитных карт и дебетовых карт с возможностью овердрафта. Определены основные проблемы в сфере банковского кредитования и предложены пути их решения.

Ключевые слова: банковское кредитование, просроченные кредиты, ипотечное кредитование, потребительское кредитование, автокредитование, кредитная карточка.

BANKING SERVICES ON THE CREDIT MARKET OF UKRAINE: CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The article deals with questions of state and development of the bank lending market in Ukraine, analysis of trends in the market of bank credit services in modern terms of geopolitical and economic instability in the country. Examined the dynamics and structure of bank lending by maturity and economic sectors. Analyzed the dynamics and structure of loans to households by purpose. Determined the proportion of problem loans in the loan portfolio of banks of Ukraine, studied their dynamics and their causes.. Evaluated the status and development of car loans, mortgage and consumer lending, lending with credit cards and debit cards with overdraft. Determined the problems in the area of bank lending and proposed solutions.

Keywords: bank loans, past due loans, mortgage loans, consumer loans, car loans, credit card

Постановка проблеми. Відновлення кредитування і стимулювання попиту позичальників на кредитні продукти є важливими питаннями стабілізації банківської, і ширше – економічної системи країни. Цим і визначається актуальність оцінки сучасного стану кредитування на банківському ринку України та розгляд перспектив його розвитку у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування ринку банківського кредитування було розглянуто у працях таких вчених, як: Ю.Ю. Вергулюка, О.Б.Громова, Е.М. Губаря, В.В. Корнеєва, С.В. Лагутіна, І.О. Лютого, В.О. Сизоненка, Ю.О. Солодовника, М.Ю. Шевцової та інших.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на наявність публікацій вчених з питань стану та проблем функціонування банківського кредитного сектору, постійні зміни на грошово-кредитному ринку, нестабільність політичної ситуації, розвиток технологій в банківській сфері спонукають до проведення подальших досліджень даної проблеми.

Цілі статті. Метою статті є оцінка сучасного стану ринку банківського кредитування, визначення основних проблем, що

операцій. До першого типу дебіторської заборгованості належать рахунки до отримання - звичайна заборгованість покупців за придбану продукцію, і векселі до отримання - заборгованість покупців, оформлена письмовим зобов'язанням сплатити рахунок. Прикладами другого типу дебіторської заборгованості є векселі до отримання, що виникли в результаті неторгових операцій, відсотки до отримання, дивіденди до отримання, аванси, видані працівникам підприємства, і т.п. У балансі торгова та неторгова дебіторська заборгованість мають бути представлені окремо [3, с. 99].

З точки зору зобов'язання дебіторська заборгованість класифікується за порядком її відображення у звітності як поточна (current liabilities) та непоточна (non-current liabilities). Зазвичай дебіторська заборгованість відноситься до поточних активів підприємства, погашення яких імовірно потребують використання поточних активів або створення нових короткострокових зобов'язань, однак, якщо період її погашення становить більше одного року (операційного циклу), вона класифікується як непоточні активи (всі інші) [3, с. 98]. Згідно з американськими стандартами можна виділити наступні групи поточних зобов'язань:

- зобов'язання, пов'язані з веденням операцій протягом операційного циклу (заборгованість з оплати придбаної сировини, матеріалів або товарів для ведення господарської діяльності, отримані аванси, нарахування заробітної плати, орендної плати, податків тощо);

- зобов'язання, погашення яких передбачається протягом 12 місяців з дати складання балансу (короткострокова заборгованість за необоротними активами, що здобувається, частина довгострокових зобов'язань, термін погашення яких настає протягом 12 місяців з дати складання балансу, і т.д.);

- оціночні або нараховуються суми, які ймовірно будуть потрібні для погашення витрат протягом року по відомим зобов'язаннями (наприклад, що нараховується бонус, нарахування компенсації за відпустку та ін.).

Як зазначалося раніше, у національних стандартах вся різноманітність даного виду заборгованостей зводиться до поточної та довгострокової з більш вузьким їх означенням. В цьому місці співставлення балансів, складених за різними правилами складання звітності, виникає проблема через розрізненість класифікацій за

телебачення, нафтовидобувних компаній передбачені окремі стандарти та інші регуляторні документи, що враховують специфіку їх господарських операцій [3, с. 22]. Державна регламентація виходить за рамки обов'язкової звітності підприємств і поширює свою дію на наукові аспекти ведення бухгалтерського обліку. Кожен з компонентів GAAP USA регулює, як правило, тільки окремий аспект їх оцінки або обліку, що доволі "глибоко" деталізує кожен статтю доходів та витрат господарюючих суб'єктів.

Компанії користуються значною свободою в побудові плану рахунків. Тим не менш, існує загальноприйнятий порядок: укрупнені рубрики плану рахунків в цілому відповідають укрупненим рубриками балансового і інших найважливіших звітів [3, с. 34].

Розглянемо валідність зіставлення та порівнянності інформації про дебіторську заборгованість за наведеними стандартами бухгалтерського обліку. За GAAP значна увага приділена такій статті балансу як зобов'язання, що є другим важливим елементом фінансової звітності після активів. Правильна оцінка і відображення зобов'язань принципово важливі, оскільки третій елемент фінансової звітності - власний капітал - визначається як різниця між активами і зобов'язаннями підприємства. Коректна класифікація зобов'язань також має велике значення для користувачів фінансової звітності.

Згідно з GAAP дебіторська заборгованість розглядається в якості зобов'язання різних контрагентів перед підприємством, що значно ширше національного визначення конкретної заборгованості, що представляють собою наступні формулювання [1]:

- дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

- довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу;

- поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Дебіторську заборгованість підприємства зазвичай поділяють на торгівельну, що виникла в результаті операцій з продажу продукції, товарів, послуг, і неторгівельну, що виникла в результаті інших

стримують його розвиток, висунення пропозицій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Кредитування є однією з найвагоміших активних операцій банків. Як видно з таблиці 1, у структурі банківських активів питома вага кредитів постійно залишається на високому рівні. Це свідчить про переважну орієнтацію банків на кредитне обслуговування клієнтів, збереження проблем у частині погашення кредитів позичальниками. Також дана тенденція пов'язана зі стримуванням інвестиційної діяльності банків через нерозвиненість фондового ринку України.

Показник відношення загального обсягу банківських кредитів до ВВП досить інформативний для оцінки ролі кредиту в економіці. За даними табл. 1 спостерігається зниження даного показника у 2012 р. порівняно з 2009 р. на 21,4 в.п., що може бути пояснене все ще низькою платоспроможністю позичальників після фінансової кризи. Незначне підвищення даного показника у 2013 р. до 62,6% порівняно з 57,8% у 2012 р. свідчить про поступове відновлення платоспроможності позичальників.

Таблиця 1

Кредити надані банками України станом на кінець 2008 – 2013 рр. [7]

Рік	Усього, млрд. грн.	У т.ч. за строками						Питома вага кредитів у активах банків, %	Питома вага кредитів у ВВП, %
		до 1 року		від 1 до 5 років		більше 5 років			
		млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%		
2008	734,02	222,03	30,2	278,58	38,0	233,41	31,8	79,3	77,4
2009	723,30	230,98	31,9	266,70	36,9	225,62	31,2	82,2	79,2
2010	732,82	242,76	33,1	275,61	37,6	214,45	29,3	77,8	67,7
2011	801,81	297,42	37,1	301,00	37,5	203,39	25,4	76,1	61,6
2012	815,14	344,24	42,2	294,51	36,1	176,39	21,6	72,3	57,8
2013	910,78	426,08	46,8	310,74	34,1	173,96	19,1	71,3	62,6

Одним з важливих показників розвитку банківських послуг на кредитному ринку є строкова структура кредитування. Згідно з даними табл. 1 частка короткострокових кредитів банків (терміном до 1 року) постійно зростає, починаючи з 2008 р. і на кінець 2013 р. становить 46,8%. Відповідно спостерігається зниження частки кредитів від 1 до 5 років та понад 5 років. Це безумовно негативний факт, оскільки свідчить про відсутність довгих грошей в банківській

системі, а також про перестороги кредитування на тривалий період та зростаючі ризики користування довгостроковими ресурсами, що пов'язано з невизначеністю особливостей довгострокового економічного циклу [4, с. 97].

Також доцільно розглянути структуру кредитування в розрізі секторів економіки, визначити частку прострочених кредитів у кредитному портфелі банків України та проаналізувати структуру кредитів, наданих домашнім господарствам, за цільовим призначенням. Результати аналізу ринку банківського кредитування за цими напрямками представлені на рисунках 1–3.

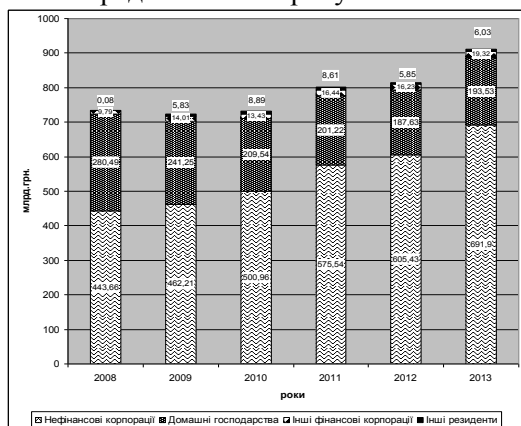


Рис. 1. Динаміка залишків кредитів на кінець 2008 – 2013 рр. в розрізі секторів економіки, млрд. грн. [7]

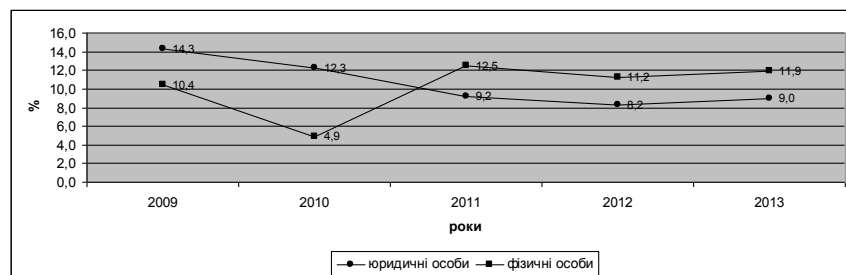


Рис. 2. Динаміка часток прострочених кредитів юридичних та фізичних осіб у кредитному портфелі банків України протягом 2009 – 2013 рр., % [8]

Американська модель стандартів бухгалтерського обліку має значний недолік у визначенні загальноприйнятності принципів обліку шляхом взяття за основу для регламентації тривале використання на практиці окремої методики, що забезпечується загальним правом, розповсюдженим на території держави-розробника даної системи. Це означає законодавчо підтверджене право взяття кожного окремого прецеденту - основи правової системи США - за основу для формування методики відображення бухгалтерських даних, що унеможливорює уніфікацію фінансової звітності та встановлює залежність інтерпретації фактів від сприйняття кожним окремих користувачем, внаслідок чого створюється перепони для прийняття рішень потенційними інвесторами щодо фінансових впливів у майновий комплекс об'єкту розгляду. На користь цього твердження свідчить значна ієрархічна структура з великою кількістю документів на кожному з чотирьох рівнів і великою кількістю документів, підготовлених у різний час і різними професійними організаціями. Лише серед документів рівня "А", яких публічні компанії повинні дотримуватися обов'язково, діють 154 положення стандартів фінансового обліку, 48 інтерпретацій ради за стандартами фінансового обліку, 30 висновків ради з бухгалтерських принципів та інші. Рекомендації кожного наступного рівня пояснюють попередній або вносять нівелюючі їх доповнення без усунення протиріч, що виникають: з їх числа лише близько 10% пов'язано з вирішенням нових проблем фінансового обліку та стільки ж - з вирішенням проблем, специфічних для тієї чи іншої конкретної галузі. Інші 80% припадають на перегляд раніше прийнятих стандартів. Навіть фахівці в США визнають, що така ієрархічна структура, що складається з понад 2000 документів, випущених значною кількістю органів більш ніж за 40 років, робить її складною для розуміння, застосування і збільшує її власний ризик [2, с. 23]. Також до недоліків можна віднести відсутність єдиного офіційно встановленого плану рахунків.

На противагу недолікам GAAP USA вважається необхідним привести наступні переваги: поміж загальних принципів та положень в ієрархії більшу увагу приділено питанню обліку та звітності на підприємствах різних галузей і сфер діяльності. Так, для інвестиційних і страхових компаній, фінансових установ, розробників програмного забезпечення, підприємств, що надають послуги кабельного

невирішеними питання її класифікації, оцінки та відображення в фінансових звітах, що дає широке підґрунтя для дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження можливості коректного співставлення фінансової звітності підприємств, складеної за національними та західними (американськими) стандартами бухгалтерського обліку, зокрема, в частині відображення дебіторської заборгованості, виявлення проблем порівняння даних та перспектив зближення та уніфікації стандартів обліку та звітності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічній літературі вже давно визнано, що система бухгалтерського обліку кожної країни в процесі свого історичного розвитку формувалася під впливом цілої низки факторів, які пов'язані з відповідним соціальним, економічним і культурним середовищем. Такі фактори звичайно охоплюють правову і податкову системи держави, джерела фінансування діяльності компанії, систему освіти, менталітет нації та ін. [3, с. 11]. Існують різні міжнародні системи регулювання бухгалтерського обліку на підприємствах, що обираються господарюючими суб'єктами самостійно, але складання фінансової звітності за якими є обов'язковими для суб'єктів підприємництва, акції яких котируються на фондовій біржі, та національні, що розробляються з урахуванням та опираючись на положення перших. У світовому співтоваристві найбільш поширені МСБО/МСФО (Міжнародні Стандарти Бухгалтерського Обліку/Фінансової Звітності), що мають успіх серед компаній країн європейської частини світу та деяких країн Азії, та американські GAAP (Загальноприйняті Принципи Фінансового Обліку), використовувані в США, Великобританії та Японії.

Розглянемо докладніше систему обліку GAAP. Загальноприйняті стандарти ведення реєстрації фактів господарської діяльності на підприємстві та складання звітності про результати їх здійснення в США розробляються різними регулюючими органами та професійними організаціями, основними з яких є: Рада зі стандартів фінансового обліку (FASB), Рада з бухгалтерських принципів (APB), Комітет з бухгалтерських процедур (CAP), Американський інститут дипломованих громадських бухгалтерів (AICPA), Комісія з цінних паперів і бірж (SEC), Американська бухгалтерська асоціація (AAA).

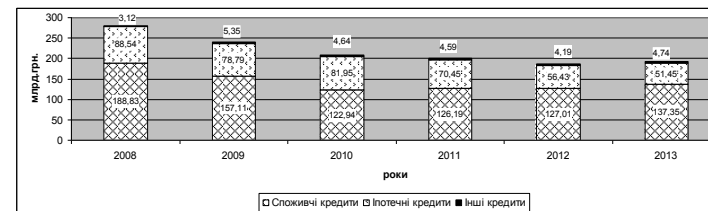


Рис. 3 Динаміка залишків кредитів домашніх господарств за цільовим призначення протягом 2008 – 2013 рр., млрд. грн. [7]

Згідно рисунками 1 – 3, протягом 2008 – 2009 рр., спостерігалися найнижчі показники обсягів залишків виданих та непогашених кредитів порівняно з іншими роками. Така ситуація на ринку є результатом панування світової фінансової кризи. В той час комерційні банки практично перестали видавати кредити, оскільки мали проблему з нестачею фінансових ресурсів через відтік депозитів. Також у 2009 р. у кредитному портфелі юридичних осіб комерційних банків України частка прострочених кредитів складала 14,3%, що є досить високим показником [1]. В той час суб'єкти господарювання не могли вчасно розрахуватися за отриманими кредитами через зниження прибутків, причиною чого стало зниження попиту на продукцію підприємств з боку населення, реальні доходи якого у період кризи значно знизилися (індекс реальної середньомісячної заробітної плати у 2009 р. знизився до 90,0% порівняно з 114,8% у 2007 р. та з 107,6% у 2008 р.) [6]. Також спостерігалася збільшення частки проблемних кредитів юридичних осіб виданих в іноземній валюті. Дана ситуація була спричинена неможливістю суб'єктів господарювання розрахуватися за даними кредитами через значні коливання валютного курсу та знецінення гривні. Значною була частка прострочених кредитів і фізичних осіб у 2009 р. у кредитному портфелі фізичних осіб комерційних банків України. Така ситуація була спричинена неможливістю погашення населенням кредитів, виданих в іноземній валюті, через значне знецінення національної валюти на грошовому ринку, а також зниженням реальних доходів населення у період кризи. Для вирішення даних проблем літом 2009 р. НБУ дозволив комерційним банкам проводити конвертацію кредитів клієнтів, отриманих в іноземній валюті, в гривню. Практично повністю зникли валютні кредити фізичним особам в продуктивній лінійці комерційних банків України. Також банками проводилася політика реструктуризації кредитів клієнтів [5].

Після того, як банки почали піднімати ставки за депозитами відбувся приплив фінансових ресурсів у банківську систему, але це в основному були короткострокові вклади, тому основною активною операцією банків стало споживче кредитування та овердрафти, адже відсутність довгих грошей у банківській системі стримувало розвиток таких видів кредитування, як іпотечне, автокредитування, інвестиційне кредитування юридичних осіб, відкриття кредитних ліній на довгостроковий період для суб'єктів господарювання.

В посткризовий період, після стабілізації на ринку банківських послуг спостерігається тенденція до нарощування кредитного портфелю комерційних банків України. При цьому нарощення кредитного портфелю відбувається в основному за рахунок надання кредитів нефінансовим корпораціям. Залишки наданих та непогашених кредитів нефінансовим корпораціям у 2013 р. зросли на 116,36 млрд. грн. або на 20,2% порівняно з 2011 р. та на 86,47 млрд. грн. або на 14,3% порівняно з 2012 р. Що ж стосується залишків наданих та непогашених кредитів домашнім господарствам, то у 2013 р. спостерігається їх зменшення на 7,69 млрд. грн. або на 3,8% порівняно з 2011 р., а також спостерігається невелике їх збільшення на 5,9 млрд. грн. або на 3,1% порівняно з 2012 р. Таке зростання відбулося в основному за рахунок видачі банками споживчих кредитів, кеш-кредитів та кредитних карток. Експерти стверджують, що саме такий вид кредитування буде найбільшою мірою розвиватися в секторі кредитування домашніх господарств у майбутньому. Це в основному пов'язано з тим, що беззаставне споживче кредитування, кеш-кредити та кредитування за допомогою кредитних карток характеризується стабільним попитом, високою дохідністю його для банків та прийнятним рівнем ризиків (з урахуванням невеликих сум кредитів) [9]. При цьому переоцінка можливостей погашення кредиту клієнтами, фінансова неграмотність населення, легкість отримання споживчого кредиту, кредиту за допомогою кредитної картки (в багатьох випадках не потрібна довідка про доходи та застава майна) призводять до того, що клієнти не можуть розрахуватися за отриманими кредитами, відбувається погіршення якості кредитного портфелю банків.

Щодо розвитку кредитування клієнтів банків через кредитні картки, то даний сегмент кредитування в Україні продовжує активно розвиватися. Якщо частка кредитних карток у загальній кількості платіжних карток, виданих банками України, на кінець 2011 р. становила

Keywords: accounts, current accounts debts, classification, reserve, assessment, reporting.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Умови економічного середовища, що динамічно розвивається, змушують відступати від методологічних канонів відтворення та провадження підприємницької діяльності з причини постійно присутньої кризи неплатежів з метою фінансування власного капіталу за рахунок перерозподілу наявних у підприємств коштів та збільшення періоду погашення зобов'язань, що, в свою чергу, викликає необхідність перегляду обліку дебіторської заборгованості та відображення пов'язаної з неї та шляхом її виникнення інформації у фінансові звітності.

Економічне сьогоднішнє вимагає виведення єдиної для всіх учасників світового господарського обороту системи стандартів фінансової звітності як засобу реєстрації фактів діяльності суб'єктів господарювання для коректного порівняння результатів їх діяльності та прийняття відповідних рішень як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами фінансової звітності. Цим обумовлена і стандартизація відображення різних видів заборгованості підприємств, що, як наслідок, визначає актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості обліку за загальноприйнятими принципами фінансового обліку (GAAP), зокрема з питань дебіторської заборгованості, вивчала незначна кількість вчених, серед яких: Т.Н. Малькова, О.В. Соловійова, А.П.Бархатов та інші.

Праці згаданих вчених є основою для подальшого, більш докладного дослідження самого поняття дебіторської заборгованості, її первинного відображення в документах різного рівня та відображення вихідної інформації про даний актив підприємства у звітах, що, в свою чергу, впливає на коректну оцінку фінансового стану аналізованого суб'єкта господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З урахуванням недостатньо глибокого вивчення відмінностей в складанні фінансової звітності за стандартами бухгалтерського обліку GAAP та П(С)БО, зокрема з питань відображення інформації про дебіторську заборгованість, на даний момент залишаються

В статье рассмотрена специфика системы общепринятых принципов финансового учета и отчетности (GAAP), объективность сравнения информации о дебиторской задолженности по национальным и американским стандартам с учетом особенностей учета данного актива предприятий по вопросам классификации, методов оценки реальной стоимости, целесообразности, возможности и объект объектов начисления резерва сомнительных долгов. Приведенный пример плана счетов, касающейся учета дебиторской задолженности. Был проведен анализ валидности сопоставления данных как по всем статьям финансовой отчетности, так по отдельному вопросу – дебиторской задолженности – с целью сравнения финансового состояния при выходе отечественных компаний на международный фондовый рынок, в частности фондовой бирже США, обнаружены принципиальные различия систем учета рассматриваемых очерченные проблемы, преимущества и недостатки по обоим моделями формирования главного отчета субъектов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: дебиторская, текущая дебиторская задолженность, классификация, резерв, оценка, отчетность.

Nosovets Alexandra

CHALLENGES COMPARISON OF RECEIVABLES IN THIS FINANCIAL STATEMENTS UNDER COMPANIES OF DIFFERENT STANDARDS OF ACCOUNTING AND REPORTING

The article deals with the specifics of the generally accepted principles of accounting and reporting (GAAP), objective comparison information on receivables and American national standards allowing for the keeping of the assets of the company on the classification methods for assessing the real cost, feasibility, opportunities and r ' objects accrual provision for doubtful debts. The examples of accounts relating to the account receivables. It analyzes the validity of the comparison data as with all items in the financial statements as of a particular matter - accounts receivable - to compare the financial condition at the exit of domestic companies on international stock markets, including the U.S. stock market, revealed fundamental differences between accounting systems under consideration are outlined problems, advantages and disadvantages for both models of the formation of the main report entrepreneurs.

23,5%, то на кінець 2013 р. даний показник зріс до 24,8%. Також в останні роки спостерігається нарощення обсягу продажу банками клієнтам дебетових карток з овердрафтом (переважно зарплатні та пенсійні картки) [4, с. 100] [2].

Стосовно іпотечного кредитування, то після прийняття ВРУ Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» №3795 від 16 жовтня 2011 р. відбулося розширення прав позичальників. Так, закон уточнює процедуру виселення з квартири боржників, які перестали вносити платежі по іпотечному кредиту. При цьому боржнику і його сім'ї у разі примусового виселення на підставі рішення суду надається постійне житлове приміщення. Таким чином, законодавець як би рекомендує боржникам добровільно не виселятися, а чекати надання постійного житлового приміщення на підставі рішення суду [1]. Після прийняття цього закону у 2011 р. багато позичальників за іпотечним кредитуванням виявило небажання погашати кредит. Тому саме в цей період відбувається різке зростання частки прострочених кредитів фізичних осіб у кредитному портфелі фізичних осіб банків України з 4,9% у 2010 р. до 12,5% у 2011 р. В результаті кількість проблемних кредитів фізичних осіб зростає не за рахунок нових кредитів, а за рахунок старих, які стають фактично «мертвими токсичними» активами банків [1].

Таким чином, в існуючих умовах недостатньо високого платоспроможного попиту та недосконалого законодавства з відчуження заставного майна, іпотечне кредитування є дуже ризикованим напрямом діяльності для українських банків. Такі явища на ринку призвели до зменшення обсягів виданих іпотечних кредитів на ринку банківських послуг з 70,45 млрд. грн. у 2011 р. до 51,45 млрд. грн. у 2013 р. (зменшення на 27,0%). Що стосується розвитку автокредитування (входить до складу інших кредитів), то воно залежить, в першу чергу, від попиту на автомобілі. Лідерами продажу є імпортні автомобілі, а введення спецмита та утилізаційного збору у 2013 р. призвело до зниження попиту на автокредитування з боку населення [9]. Щодо ситуації на ринку банківського кредитування на початок 2014 р., то через геополітичну кризу в країні, відтік фінансових ресурсів з банків, знецінення гривні спостерігається обмеження кредитування банками своїх клієнтів. В основному банки надають лише овердрафти постійним клієнтам – суб'єктам господарювання у національній валюті та видають кредити під

заставу депозитів, відкритих в цьому ж банку. Через коливання валютних курсів збільшується частка прострочених кредитів, погіршується якість кредитного портфелю банків. Також існує ризик непогашення кредитів, виданих банками України мешканцям та суб'єктам господарювання АРК, так як після переходу даної території до Російської Федерації деякі позичальники вважають, що вони вже не повинні нічого повертати українським банкам. Така ситуація може призвести до погіршення якості кредитного портфелю банків та зниження їх фінансового результату. Однак, частка кредитів наданих домогосподарствам в АРК складає лише 3,3% в сукупному кредитному портфелі банків України, а частка кредитів наданих суб'єктам господарювання ще менша – лише 1,4%. Тобто, як бачимо, частка кредитів АРК у кредитному портфелі банків України незначна, й НБУ завжди може допомогти банкам шляхом їх рефінансування. Тому втрата Україною АРК не повинна сильно вплинути на фінансовий стан банків України [3].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Банківський ринок кредитування України, попри наявні ознаки економічного відновлення, все ще залишається недостатньо розвиненим.

Причинами даної ситуації на ринку є:

- низька платоспроможність потенційних та наявних позичальників (щодо населення, то в цьому аспекті слід зазначити фактор безробіття та недостатність легалізації доходів), що спричинює виникненню проблеми незабезпечених, ненадійних кредитів;

- проблема повільного впровадження нових банківських продуктів, в т.ч. й у сфері кредитування.

Для розв'язання даних проблем необхідно:

- проводити контроль за кредитною діяльністю банків з боку НБУ;
- заключати з кожним клієнтом кредитний договір на індивідуальних умовах, враховуючи його платоспроможність, стан та перспективи розвитку його бізнесу;

- вдосконалити законодавчу базу, що регламентує надання кредитних послуг банками (наприклад, іпотечне кредитування);

- проводити регуляторне обмеження споживчого кредитування, щодо частки в кредитному портфелі банків (орієнтовано не більше 20%) та щодо кредитування однієї особи (видача споживчого кредиту в розмірі не більше двох середньозважених місячних доходів);

- розвивати та впроваджувати нові кредитні продукти (наприклад, впровадження банками дистанційної схеми видачі кредитів на придбання

7. Bankivs'ka sprava / Za red. O.I. Lavrushina : Finansi i statistika , - 262 s. , 2011.

Рецензент: Лапін О.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності ОНПУ

5.06.2014

УДК 657.622

Носовець Олександра

ПРОБЛЕМИ ПОРІВНЯННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ДАНИМИ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ РІЗНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто специфіку системи загальноприйнятих принципів фінансового обліку та звітності (GAAP), об'єктивність порівняння інформації про дебіторську заборгованість за національними та американськими стандартами з урахуванням особливостей обліку даного активу підприємств з питань класифікації, методів оцінки реальної вартості, доцільності, можливості та об'єктів нарахування резерву сумнівних боргів. Приведений приклад плану рахунків, що стосується обліку дебіторської заборгованості. Було проведено аналіз валідності співставлення даних як за усіма статтями фінансової звітності, так з окремого питання - дебіторської заборгованості – з метою порівняння фінансового стану при виході вітчизняних компаній на міжнародний фондовий ринок, зокрема фондову біржу США, виявлено принципові відмінності систем обліку, що розглядаються, окреслені проблеми, переваги та недоліки за обома моделями формування головного звіту суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові слова: дебіторська, поточна дебіторська заборгованість, класифікація, резерв, оцінка, звітність.

Носовець Олександра

ПРОБЛЕМЫ СРАВНЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

управляти своїм рахунком в будь-який час, перебуваючи вдома, на роботі або навіть в іншій країні. Це особливо зручно для здійснення комунальних платежів, платежів за телефон, штрафів за дорожні порушення і т.д. Клієнт позбавлений від необхідності особисто приїжджати в банк, стояти в черзі. Подібна система підвищує задоволеність клієнтів, покращує якість банківського сервісу.

Висновок. Отже, функціонування і конкурентоспроможність банківської системи – це довга процедура виходу на високий рівень. Тому ті банки які зараз ми можемо бачити на перших місцях рейтингу, всього лише доказ того, що їх система побудована правильним чином.

Література

1. Банківська справа: Довідковий посібник: Банківський і біржовий науково-консультативний центр, 2008.
2. Дараган А.В. Економічний аналіз діяльності комерційного банку: Логос, 2009.
3. Самсонова Є.К. Фактори, що впливають на ефективність російських банків, 2010.
4. Миколаєва І.П. Економічна теорія: підручник. – К., 2013.
5. Горобин Є.В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банків // Фінанси і Статистика. – 2008.
6. Тавасієв А.М., Ребельській Н.М. Конкурентоспроможність в банківському секторі. – 2011.
7. Банківська справа / За ред. О.І. Лаврушина // Фінанси і статистика. – 2011. – 262 с.

1. Bankivs'ka sprava: Dovidkovij posibnik : Bankivs'kij i birzhovij naukovo - konsul'tativnij centr, 2008r.
2. Daragan A.V. Ekonomichnij analiz dijal'nosti komercijnogo banku : Logos, 2009r.
3. Samsonova E.K. Faktori, shho vplivajut' na effektivnist' rosijs'kih bankiv, 2010 r.
4. Mikolaeva I.P. Ekonomichna teorija: Pidruchnik, K, 2013r.
5. Gorobin E.V. Shljahi pidvishhennja konkurentospromozhnosti bankiv // Finansi i Statistika. 2008.
6. Tavasiev A.M., N.M. Rebel'skij Konkurentospromozhnist' v bankivs'komu sektori, 2011.

автомобілів, житла через своїх партнерів (автосалони, агентства нерухомості), що надає можливість здійснювати кредитування в містах, де відсутні відділення банку; надання можливості оформлення кредиту через Інтернет).

У загальному підсумку необхідно відмітити, що від ефективного функціонування ринку банківського кредитування залежить створення та розподіл валового внутрішнього продукту і національного доходу, економічні та соціальні досягнення будь-якої країни. Таким чином, безперечним є факт необхідності проведення подальших досліджень сфери банківського кредитування, як однієї з найбільш потенційних платформ, розвиток та удосконалення якої сприяє безпосередньому зростанню економіки країни.

Література

1. Банкиры перестали выдавать ипотечные кредиты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://potok.ua/buznes-ekonomika/35520>
2. Доля безналичных расчетов увеличится в 2014 году до 25% / Путеводитель в мире личных финансов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/plastikovye_karty/novosti/dolya_beznalichnyh_raschetov_uvelichitsya_v_2014_godu_do_25_eksperty
3. Как ситуация в Крыму повлияет на банковскую систему Украины? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/video/kak_situatsiya_v_krymu_povliyaet_na_bank_ovskuyu_sistemu_ukr
4. Корнєєв В.В. Банківські послуги на кредитному ринку України: оцінка використання позикових ресурсів / В.В. Корнєєв // Український соціум. – 2012. – № 3 (42). – С. 97-104.
5. Обзор рынка кредитования населения за 2009 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/obzor_rynka_kreditovaniya_naseleniya_za_2009_god
6. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
7. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
8. Сколько проблемных кредитов в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.pravda.com.ua/authors/okhrimenko/518ac671>
9. Частка споживчих кредитів в кредитному портфелі банків продовжує зростати [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centra/news/86159/

1. Banky`gy perestaly` vydavat` y`potechnye kredy`ty [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://potok.ua/buznes-ekonomika/35520>

2. Dolya beznalychnyh raschetov uvely`chy`tsya v 2014 godu do 25% / Putevody`tel` v my`re ly`chnykh fy`nansov [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.prostobank.ua/plastikovye_karty/novosti/dolya_beznalichnyh_raschetov_uvelichitsya_v_2014_godu_do_25_eksperty

3. Kak sy`tuacy`ya v Krymu povly`yaet na bankovskuyu sy`stemu Ukray`ny? [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu:

4. Komyeyev V.V. Bankivs`ki poslugy` na kredy`tnomu ry`nku Ukrayiny`: ocinka vy`kory`stannya pozy`kovy`x resursiv / V.V. Komyeyev // Ukrayins`ky`j socium. – 2012. – # 3 (42). – S. 97-104.

5. Obzor rynka kredy`tovany`ya naseleny`ya za 2009 god [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/obzor_rynka_kreditovaniya_naseleniya_za_2009_god

6. Sajt Derzhavnoyi sluzhby` staty`sty`ky` Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>

7. Sajt Nacional`nogo banku Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.bank.gov.ua/>

8. Skol`ko problemnykh kredy`tov v Ukray`ne [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://blogs.pravda.com.ua/authors/okhrimenko/518ac671>

9. Chastka spozhy`vchy`x kredy`tiv v kredy`tnomu portfeli bankiv prodovzhuye zrostaty` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centra/news/86159/

Рецензент: Гончаренко О.М., к.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет

5.06.2014

УДК 336.714

Вакуленко Ольга, Волохов Дмитро, Швагірева Власла
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

У цій статті досліджується інвестиційний клімат банківської системи України та шляхи його покращення, роз'яснюється сутність

існували практично у всіх досить серйозних банках [4].

У період кризи будь-яке рішення є важливим, а отже, різко зростає роль служб, які готують інформацію, на підставі якої будуть прийматися рішення. Відмінність банківського PR від PR в інших областях обумовлено специфікою самої банківської послуги. Банк або конкретна банківська послуга не викликає ніяких візуальних, слухових, нюхових, тактильних, травних і гормональних рефлексів і асоціацій; сенс послуги або переваги банку можна сприйняти тільки розумом, а не підсвідомістю. Банки виробляють специфічний товар у вигляді послуг, що не мають натурально – речового виразу. Банківські послуги стандартні для масового споживача, їх гама однакова, і в умовах розвиненої ринкової економіки існує насичена дистриб'юторська мережа. Очевидно, що такі елементи комплексу маркетингу як ціна і розподіл не відіграють значної ролі в комплексі банківського маркетингу при просуванні масових послуг населенню.

У банківському бізнесі володіння найсвіжішою інформацією, оперативна обробка величезної кількості даних, що надходять та своєчасне надання необхідних відомостей клієнтам є ключовим фактором успіху. Сучасний банк немислимий без використання передових інформаційних технологій, таких як комп'ютерні системи взаєморозрахунків, системи авторизації кредитних карт і так далі. Розміщуючи на web-сторінках інформацію про свої послуги, банки фактично продовжують свій робочий день до 24 годин на добу, оскільки вона доступна для користувачів Інтернет в будь-який час. Багато банків вже давно з успіхом користуються всім спектром функціональних можливостей Інтернет. Кількість банківських сторінок в world wide web перевищило 700 тисяч. Сьогодні індивідуальні та корпоративні користувачі Інтернет можуть за допомогою цієї системи відкрити корпоративний або приватний рахунок, керувати ним, здійснювати платежі по кредитній карті або з рахунку, купити або продати цінні папери, надати величезну кількість інформації про себе і свої послуги і багато, багато іншого.

Однією з найбільш перспективних можливостей Інтернету є електронна система розрахунків (On-line Banking). Відкривши клієнту рахунок (корпоративний або приватний), банк присвоює йому ім'я і пароль для доступу до системи. При цьому клієнт отримує можливість

банківських продуктів пов'язані не тільки з їх якістю і витратами. Причинами успіху або невдач появи на ринку конкретного продукту можуть бути й інші фактори: рекламна діяльність банку, його імідж, пропонований рівень обслуговування і т.д. Однак, як не важливі зазначені аспекти діяльності банку щодо забезпечення конкурентоспроможності, основою є якість і ціна банківських продуктів. Впевненість створює і рівень обслуговування клієнтів.

Отже, формула конкурентоспроможності має вигляд:

Конкурентоспроможність = якість + ціна + рівень
обслуговування.

Банківський бізнес є венчурним, тобто ризиковим. За своєю природою, банки самі крихкі і найбільш залежні від ставлення ділової публіки підприємницької структури.

Важливим є забезпечення взаємодії банку та його партнерів. З точки зору збереження іміджу банку в очах партнерів важливо, щоб вони розуміли, що в ньому відбувається: які проблеми він відчуває, і які способи їх вирішення збирається використовувати. Це часто працює на імідж банку в очах партнерів і допомагає залучити їх до вирішення виникаючих проблем. Зміцнює довіру партнерів, і надання їм знаходиться в розпорядженні банку інформації, так чи інакше зачіпає їхні інтереси. Витверезували на конкурентів і сприятливо на партнерів діють спільні з партнерами акції по зміцненню їхнього іміджу та іміджу їх банку.

У кризу слід змінити стратегію роботи банків з клієнтами: потрібно виявляти очікування в клієнтській середовищі і «вкидати» інформацію, відповідну цим очікуванням. Один з головних елементів системної безпеки банку – збереження іміджу банку в очах його співробітників. В умовах кризи керівництво має обговорювати з ними проблеми банку, роз'яснювати, які кроки робляться, щоб вивести його з кризи, чесно пояснювати, що банку доведеться розлучитися з таким-то числом співробітників. Природно, не слід ділитися ніякими серйозними відомостями, які могли б бути використані на шкоду банку або конфіденційні з інших причин.

Багато комерційних банків вже давно прийшли до розуміння того, що наявність власної системи збору та аналізу ділової інформації сприяє успішному веденню бізнесу. Відповідні підрозділи до кризи

терміну інвестиційний клімат, визначаються фактори формування інвестиційного клімату, сутність банківської системи, сучасні проблеми банківської системи України та шляхи вирішення цих проблем. Проводиться аналіз конкурентоспроможності вітчизняних банків, їх структура, розглядаються переваги та недоліки присутності іноземних банків в державі. Надається характеристика шляхів підвищення конкурентоспроможності, особлива увага приділяється їх ефективності. Визначені ключові чинники, що впливають на формування інвестиційної привабливості держави для іноземних інвесторів, розглянуті основні позитивні кроки національного уряду і запропоновані можливі шляхи залучення додаткових іноземних інвестицій в економіку України.

Ключові слова: банківська система, інвестиційний клімат, конкурентоспроможність, фактори формування інвестиційного клімату, проблеми банківської системи, конкурентоспроможність вітчизняних банків, іноземні банки.

Вакуленко Ольга, Волохов Дмитрий, Швагирева Влада
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ БАНКОВСКОЙ
СИСТЕМЫ УКРАИНЫ ТА ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

В этой статье исследуется инвестиционный климат банковской системы Украины и пути его улучшения, разъясняется сущность значения инвестиционный климат, определяются факторы формирования инвестиционного климата, сущность банковской системы, современные проблемы банковской системы Украины и пути решения этих проблем. Проводится анализ конкурентоспособности отечественных банков, их структура, рассматриваются преимущества и недостатки присутствия иностранных банков в государстве. Предоставляется характеристика путей повышения конкурентоспособности, особенное внимание уделяется их эффективности. Определены ключевые факторы, которые влияют на формирование инвестиционной привлекательности государства для иностранных инвесторов, рассмотрены основные позитивные шаги национального правительства и предложенные возможные пути привлечения дополнительных иностранных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: банковская система, инвестиционный климат, конкурентоспособность, факторы формирования инвестиционного климата, проблемы банковской системы, конкурентоспособность отечественных банков, иностранные банки.

Vakulenko Olha, Volokhov Dmitry, Shvagireva Vlasta
**INVESTMENT CLIMATE OF BANKING SYSTEM OF
UKRAINE AND WAYS OF HIS IMPROVEMENT**

In this article the investment climate of a banking system of Ukraine and a way of its improvement is investigated, the essence of value investment climate is explained, factors of formation of investment climate, essence of a banking system, modern problems of a banking system of Ukraine and a solution of these problems are defined. The analysis of competitiveness of domestic banks, their structure is carried out, advantages and shortcomings of presence of foreign banks of the state are considered. The characteristic of ways of increase of competitiveness is provided, the special attention is paid to their efficiency. Key factors which influence formation of investment appeal of the state for foreign investors are defined, the main positive steps of the national government and the offered possible ways of attraction of additional foreign investments to economy of Ukraine are considered.

Keywords: banking system, investment climate, competitiveness, factors of formation of investment climate, problem of a banking system, competitiveness of domestic banks, foreign banks.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших умов залучення інвестицій в Україну є створення сприятливого інвестиційного клімату. В економічному розвитку країни інвестиції займають важливе місце, вони служать поштовхом для зростання економіки. Багато чого в країні залежить від інвестицій, а саме: стан виробництва, рівень технічної оснащеності підприємств, вирішення соціальних та економічних проблем.

Але стрімкий та стабільний розвиток економіки не може залежати лише від рівня сучасних технологій та оснащеності, стану виробництва, а насамперед, визначається рівнем розвитку вітчизняної банківської системи. Тому що тільки надійна та стабільна банківська система є найважливішою з умов подальшого розвитку вітчизняної ринкової економіки. І тому банківським інвестиціям слід віддавати важливу роль у відновленні та збільшенні економічного потенціалу, що дає високі темпи економічного зростання.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Теоретичні та практичні засади формування інвестиційного клімату в державі

швидкість внутрішніх робочих процесів, рівень витрат, пов'язаних з виправленням помилок, ефективність процесів життєдіяльності, характер мотивації працівників, продуктивність праці, ступінь кредитного ризику та ін., співвідносні з рівнем витрат на виробництво банківських послуг. Крім загальної орієнтації на покращення якості обслуговування, банками все ширше використовується диференціація якості однотипних послуг залежно від ціни (звичайні та ексклюзивні рахунки), цільової клієнтури (масові і індивідуальні послуги), каналів збуту (послуги, що реалізуються за допомогою банківських автоматів, в відділенні банку, в консультаційному центрі) і т.д.

Важлива умова збереження конкурентоспроможності банку полягає в тому, що на стабільність роботи, прибутковість, послідовний розвиток можуть розраховувати тільки ті банки, які не протиставляють кількість продуктів їх якості, не бачать в якості і ціні дві непримиренні категорії. Звідси простежується стратегічна лінія поведінки банку в ринкових умовах – гарна якість послуги з прийнятною для клієнта ціною. Щоб споживачі банківських продуктів могли ставитися до банків з довірою, їм потрібен легко здійснюваний і не необхідний великих витрат доступ до надійної інформації, особливо до даних про величину чистих активів і про мінливість доходів.

У сфері банківських послуг життєздатними в конкурентній боротьбі виявляються три категорії банків. До першої відносяться великі колишні банків, мало сприйнятливих до новаторства, але мають високий рівень обслуговування і персонал, що пройшов певну «школу». До другої категорії слід зарахувати банки, які невпинно експериментують у сфері банківських послуг і мають свої пріоритети. До третьої відносяться банки, які розробляють послуги не за замовленням елітних клієнтів, найчастіше засновників, а орієнтуючись на індивідуального клієнта, на потреби ринку. В даний час в практиці банківського бізнесу особливого значення набула не тільки конкурентоспроможність кредитних установ, а й банківських продуктів.

Поняття «конкурентоспроможність» є частиною більш широкого поняття «конкуренція». Якщо банк безуспішно конкурує на ринку, його продукція неконкурентоспроможна. Ринкові перспективи

кредитним договором. Тут з'являється видова конкуренція.

Отже, внутрішньогалузева конкуренція в банківській справі існує в основному в формі видової конкуренції. Це означає, що розробка нових асортиментних одиниць в рамках існуючого виду ще не гарантує конкурентної переваги, якщо вона не підкріплюється заходами щодо формування споживчих переваг. Міжгалузева конкуренція розгортається між банками, інтереси яких раніше не перетиналися. Вона може здійснюватися, наприклад, у формі переливу капіталу. Конкуренція методом переливу капіталу виникає при зміні банком профілю своєї діяльності чи його диверсифікації. У банківській справі перелив капіталу відбувається при проникненні новачків на споконвічно банківські ринки, а також при спробі банків завоювати собі місце в нових для них галузях. Що ж до міжгалузевої функціональної конкуренції, то в банківському бізнесі вона фактично не зустрічається [7]. Залежно від використовуваних методів конкуренції розрізняють цінову і нецінову конкуренцію. Цінова здійснюється шляхом зміни цін. Нецінова заснована на поліпшенні якісних характеристик продукту та проведенні цілеспрямованої політики його диференціації (включаючи рекламу і міри по стимулюванню збуту).

Особливістю цінової конкуренції в банківському секторі економіки є відсутність чіткого взаємозв'язку споживчої вартості товару (банківської послуги) і його ціни. Але рамки, в яких банк має можливість значного маневрування процентними ставками, рівнем комісійних винагород і тарифів на послуги, досить еластичні.

До переваг банку при проведенні цінової конкуренції належать:

- прискорена підготовка до надання нових послуг при одночасному зниженні їх собівартості;
- контроль над великою кількістю ринкових сегментів або клієнтів;
- швидкість і доступність придбання послуги, супутнього їй сервісу, надання яких-то додаткових послуг чи консультацій;
- скорочення життєвого циклу конкретних послуг.

Водночас у банківській справі діють внутрішні і зовнішні сили, що звужують можливості цінової конкуренції.

Для банку якісний рівень його функціонування визначають:

досліджували наступні вчені: Вовчак О.Д., Балабанов В.М., Кириченко О.І., Ковальов В.М., Нейкова Л.І., Пересада А.А. Дослідження цих авторів є фундаментальними та становлять основу подальших досліджень щодо особливостей формування інвестиційного клімату в країні [2, с.1].

Проблеми функціонування банківської системи досліджували такі вчені-економісти, як Мороз А. М., Міщенко В. І., Савлук М. І., Герасимович А. М. та інші, а саме – аналізували особливості функціонування банківської системи, її інтеграцію у світовий фінансовий простір, аналіз і уникнення проблеми ліквідності та платоспроможності банків [1, с.123-126].

Невирішені частини загальної проблеми. Незважаючи на те, що було здійснено багато досліджень, публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених із зазначеної проблеми, завдання реалізації системного підходу до управління інвестиційним кліматом банківської системи України є досі актуальним. І тому існує необхідність подальших теоретичних та практичних досліджень в напрямі створення сприятливого інвестиційного клімату в банківській системі України.

Постановка завдання. Основною метою цієї статі є визначення сучасного стану інвестиційного клімату банківської системи та шляхів його покращення, визначення факторів формування інвестиційного клімату, а також виділення сучасних проблем банківської системи України.

Виклад основного матеріалу досліджень. Політична, економічна стабільність, фінансові кризи, світові рейтинги - все це одні з багатьох факторів, як впливають на економічний розвиток країни. Наша країна відчула на собі значний вплив цих факторів. І саме зараз країні потрібен поштовх, для відновлення і подальшого розвитку економіки. А самим кращим поштовхом для розвитку є інвестиції. Однак інвестор не захоче вкладати гроші в країну, яка йому не цікава. Саме тому потрібно зацікавити інвестора – створивши для нього сприятливий інвестиційний клімат.

Інвестиційний клімат – це сукупність соціально-економічних, політичних, фінансових, соціально-культурних, правових і географічних факторів, які притаманні певній країні і визначають собою рівень її привабливості для іноземного інвестора. Передусім

потрібно детальніше розібратися в факторах, які формують інвестиційний клімат. Можливо виділити наступні фактори:

1. Організаційно-правовий фактор: рівень управління інвестиційною діяльністю на рівні органів виконавчої влади; дієва законодавча база.

2. Політичний фактор: стабільна політична ситуація в країні; рівень довіри суспільства до влади.

3. Економічний фактор: стан економіки країни; динаміка росту ВВП; розмір внутрішнього та зовнішнього боргів; рівень тіньової економіки.

4. Характеристика потенціалу країни: наявність трудових, земельних, енергетичних, науково-технічних ресурсів.

5. Фінансовий фактор: доходність бюджету; розмір відсоткової ставки за кредитами; сума вкладів на душу населення.

6. Соціально-культурний фактор: рівень забезпеченості населення; житлові умови; дотримання прав людини; рівень охорони здоров'я і медичного обслуговування.

7. Міжнародні відносини: міжнародний рейтинг країни; співпраця з міжнародними організаціями; дотримання норм і правил конвенції та договорів.

8. Розвиток ринкової економіки: рівень інфляції; наявність ринку збуту; рівень розвитку вільної конкуренції серед підприємств.

9. Загальні умови господарювання: екологічна безпека; розвиток галузей матеріального виробництва; ступінь зносу основних виробничих засобів.

Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [2, с.3].

Окрім цього, на інвестиційний клімат країни значний вплив мають такі чинники, як: рівень безробіття; невиконання соціального захисту громадян; високий рівень злочинності; стан інвестиційного ринку та рівень розвитку продуктивних сил; правове поле держави та політична воля влади.

В наш час, для стрімкого і стабільного піднесення економіки країни потрібна наявність потужних систем господарювання. Одна з яких є банківська система. Однією з основних умов досягнення

Для банківського бізнесу особливе значення має конкуренція продавців і конкуренція покупців. Конкуренція продавців – їх суперництво за найбільш вигідні умови збуту товарів (банківських послуг). Конкуренція покупців – змагання між ними за доступ до цих товарів. Обидві ці форми зазвичай співіснують поруч. Їх співвідношення на кожному конкретному ринку визначається ринковою позицією продавців і покупців. Так, на ринку продавця, де продавці можуть диктувати покупцям свої умови (внаслідок не насиченості ринку, його монополізації і т.д.), переважає конкуренція покупців. На ринку покупця, на якому останні володіють ринковою силою, більш значною, ніж продавці (наприклад, через перенасичення ринку товарами), основною формою є конкуренція продавців. Банківський ринок не є чимось єдиним, а представляє безліч приватних ринків. Будь-який банк може виступати як в ролі продавця, так і в ролі покупця.

Керівникам банку все частіше доводиться замислюватися про вироблення конкурентної стратегії, освоєнні маркетингових можливостей, перебудові банківської структури і перепідготовки персоналу. З точки зору окремого кредитного інституту банківські галузі виступають в якості ринків збуту. Серед них: ринок кредитів (кредитування); ринок вкладів (ощадна справа, інвестиційне посередництво); ринок послуг (розрахунково-касове обслуговування, трастові операції, інші послуги).

Пропоную розглянути внутрігалузову банківську конкуренцію. Внутрішньогалузева конкуренція як відомо існує в двох основних формах: предметна і видова. Перша виникає між банками, що використовують ідентичні продукти. Видова ж конкуренція має місце між банками, що використовують банківські продукти одного виду (тобто призначені для однієї і тієї ж мети), але розрізняються по якимось суттєво важливим параметрам [7]. Предметна банківська конкуренція розвинена в області надання послуг масового асортименту, що є в основі однорідними.

Разом з тим не всі банківські послуги є стандартизованими. Багато хто з них носять індивідуальний характер, орієнтовані на вирішення фінансових проблем конкретного клієнта, зокрема – це кредитування підприємств, де в кожному випадку умови визначаються

потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища банку, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм. У цих програмах закладені заходи щодо поліпшення послуг та його асортименту, вивчення споживачів, конкурентів і конкуренції, по забезпеченню цінової політики, формуванню попиту, стимулюванню збуту і рекламі, розширення асортименту послуг [5].

Маркетинг в банківській сфері виконує ті ж функції і будується на тих же, що і маркетинг в інших сферах економіки. Маркетинг, як цілісна концепція, склався в банківській сфері наприкінці 80 -х років у США. Основна причина переходу банків до маркетингової стратегії полягає в посиленні конкурентоспроможності, як між самими банками, так і між банківськими та небанківськими кредитними організаціями. Специфіка банківського маркетингу полягає в орієнтації системи управління в банку на процеси, що відбуваються в кредитно-фінансовій сфері. Об'єктом маркетингових зусиль є гроші, тому маркетинг в банківській сфері спрямований в першу чергу на прискорення грошового обороту [6].

Маркетингове дослідження клієнтів має визначити, яку важливість клієнти надають таким факторам, як: імідж позиковика, здатність до прогресу, стабільність, доступність кредиту без спеціального забезпечення, термін боргового зобов'язання, досвід попередніх взаємовідносин, плата за послуги, швидкість обслуговування, доступність банку з урахуванням його філій.

За даними маркетингових досліджень, на ринку споживачів банківських послуг основним критерієм є надійність. Поряд з суперництвом між комерційними банками все більш серйозну конкуренцію вони зазнають з боку небанківських кредитно-фінансових інститутів (страхові компанії, фінансові брокери, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, компанії з випуску кредитних карток тощо), а також з боку не фінансових організацій (пошта, торгові будинки, підприємства автомобільної промисловості та ін.). Слід виділити: індивідуальну конкуренцію, при якій конкурентами є окремі кредитні інститути, і групову конкуренцію, коли в якості конкурентів виступають групи споріднених кредитних інститутів.

успішного економічного розвитку країни є побудова якісної та незалежної банківської системи, яка дозволяє банківським установам бути ефективним інструментом регулювання економічної активності в умовах вільного ринку.

Банківська система – сукупність різних видів банків та банківських об'єднань у їх взаємодії та взаємозв'язку. До неї також входять спеціалізовані кредитно-фінансові установи, які здійснюють кредитування окремих сфер і галузей народного господарства, інвестиційні, взаємоощадні банки, кредитні союзи, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії. Основними елементами банківської системи є центральний банк, комерційні банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути [3, с.1].

Сучасна банківська система може розрізнятися по типу її побудови: однорівнева банківська система та дворівнева банківська система.

Перший варіант банківської системи реалізується країнами, які економічно слаборозвинені та мають тоталітарний режим. Особливістю цієї побудови є те, що вся мережа банківських установ країни знаходиться на одному ієрархічному рівні в якому виконуються приблизно однакові функції та надаються однакові послуги.

Другий варіант банківської системи складається з двох рівнів: верхній рівень, який представлений центральним банком та нижній рівень, який включає в себе систему комерційних банків, які виконують весь спектр банківських послуг для фізичних та юридичних осіб [3, с.1].

Проаналізувавши сучасний стан банківського сектору української економіки можна зробити висновки про існуванні декількох проблем, вирішення яких дасть змогу підвищити якість та конкурентоздатність українських банків та вивести їх на світовий рівень. Такими проблемами є:

- великий обсяг простроченої заборгованості та низький рівень якості банківських активів;
- загальне зниження ліквідності банківських активів;
- недовіра населення до банківських установ;
- залежність банківської системи від валютно-курсової ситуації в країні;
- недосконалість та нестабільність нормативно-правової бази.

Для подолання цих проблем потрібно зробити наступні заходи:

- відкриття та розширення мережі відділів банків у всіх регіонах країни;
- знизити процентну маржу комерційних банків;
- розмежувати банківські фінанси та урядові;
- заборонити уряду брати у НБУ чи в комерційних банках гроші в кредит у різних формах під виглядом первинної емісії облігацій внутрішньої державної позики;
- здійснення КМУ фінансово-економічної політики, яка спрямована на підвищення ефективності державних підприємств;
- зміна податкової системи;
- введення єдиних загальнодержавних реєстрів нерухомого і рухомого майна;
- спрощення процедури банкрутства підприємств;
- оптимізувати ризик-менеджмент;
- спрощення процедур реорганізації, об'єднання або ліквідації проблемних банків;
- підвищення ефективності роботи Фонду гарантування вкладів населення;
- створення установ з підготовки якісних кадрів в банківські установи;
- збільшення асортименту банківських послуг та покращення якості їх надання;
- розробка нових банківських продуктів;
- допомога у кредитуванні малого бізнесу;
- створення відділів для цілодобового надання банківських послуг;
- залучення нових акціонерів та розширення клієнтської бази;
- розробка прогнозів попиту на кредит та стратегій;
- вдосконалення законодавства та нормативної бази;
- розробка довгострокових стратегій;
- інформаційне забезпечення населення;
- відновити довіру населення до банків;
- розробити новий державний контроль та нагляд за банками, насамперед за проблемними банками.

Але слід уділити особливу увагу однієї з головних проблем банківської системи України, а саме, низькому рівню її

Фактори конкурентоспроможності банківського сектора в цілому представлені на рисунку 1.



Рис 1. Фактори конкурентоспроможності банківського сектора

Під конкурентним середовищем на ринку банківських послуг слід розуміти сукупність діючих ззовні і всередині банківської системи суб'єктів і сил (факторів), які обумовлюють включення механізмів саморегуляції відносин на банківському ринку між кредитними організаціями. Ринкова конкурентна середовище — це середовище найбільш адекватна даному стану суспільного виробництва і його ринковим механізмам. Вона служить основою для реалізації конкурентних відносин на ринку банківських послуг, та її розвиток пов'язаний з наявністю великої кількості контрагентів на ринку. В даний час конкурентне середовище в банківській сфері є недостатньо сформованою, що не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал економічного зростання країни, не забезпечує якісного банківського обслуговування населення, стримує технічне переозброєння підприємств, обмежує залучення коштів від інвесторів.

У процесі аналізу конкурентного середовища фінансового ринку можна виділити наступні групи конкурентів:

- дрібні і середні банки, що здійснюють інновації або створені для обслуговування вузької групи клієнтів;
- спеціалізовані та галузеві банки, що обслуговують вузькі сегменти ринку;
- великі універсальні банки, що мають широке коло клієнтів.

Існує безліч факторів підвищення конкурентоспроможності банківської діяльності. Одним з них є маркетинг. Маркетинг — комплексна система організації послуг, орієнтована на задоволення

конкурентних переваг. Саме тому сьогодні в банківській системі відбуваються настільки явно виражені інтеграційні процеси - банки укрупнюються, відбувається їх об'єднання або поглинання.

Ці процеси сприяють і підвищенню ролі інформаційних технологій у банківській сфері. Для будь-якого банку одним з ключових факторів успіху на ринку є використання сучасних інформаційних технологій, які роблять безпосередній вплив на його бізнес.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Виділяють два види конкуренції: досконалу і недосконалу [4]. При досконалої конкуренції учасники ринку не можуть впливати на ціни, а здатні лише пристосовувати свої обсяги до ustalених на ринку цінами, максимізуючи прибуток. При недосконалій конкуренції в галузі, приймаючої форму монополії, різних видів олігополії, фірми здатні впливати на встановлювані ціни в галузі, пропонуючи різний обсяг продуктів і послуг.

Конкурентні відносини на ринку банківських послуг різноманітні і включають такі рівні: конкуренцію між комерційними банками; конкуренцію банків з небанківськими кредитними організаціями; конкуренцію банків з іншими фінансовими посередниками; конкуренцію з не фінансовими організаціями.

Специфіка конкурентних відношень на ринку банківських послуг пов'язана з тим, що банки, як суб'єкти цих відносин мають ряд особливостей:

- по-перше, банк є фінансовим посередником. На відміну від звичайних підприємств банк здійснює генерацію банківських продуктів як на стадії залучення ресурсів, так і на стадії їх розміщення, вступаючи в обох випадках в конкурентну боротьбу;

- по-друге, комерційні банки є елементами системи державного регулювання економіки;

- по-третє, банки за родом своєї діяльності вступають у конкуренцію не тільки з іншими банками, але і з багатьма іншими групами ринкових суб'єктів.

У сформованому банківському секторі ситуація принципового значення має вирішення питань формування конкурентного середовища на ринку банківських послуг, що забезпечує ефективний розподіл ресурсів, максимальне задоволення економічних потреб суспільства.

конкурентоспроможності. Це значить, що вітчизняні банки не можуть конкурувати з іноземними. Щороку кількість іноземного капіталу у банківському секторі нашої країни збільшується. З одного боку, значна присутність іноземних банків сприяє фінансовому розвитку країни, а з іншого, несе суттєві загрози. Слід розглянути переваги та недоліки присутності іноземних банків в державі. До переваг належать: збільшення притоку зарубіжних інвестиційних ресурсів в Україну; виникнення нових банківських послуг; міжнародний досвід; зменшення вартості кредитних послуг; посилення конкуренції. Недоліки включають: залежність вітчизняного банківського сектору від світового ринку; витіснення більш слабких українських банків більш великими іноземними банками; задоволення інтересів іншої країни; неможливість повного контролю за операціями.

Розглянувши переваги та недоліки слід зазначити, що велика конкуренція допоможе підвищити рівень банківських послуг і витіснити з ринку недобросовісні банки. Але, насамперед, потрібно підвищувати рівень конкурентоспроможності вітчизняних банків, цим самим підвищуючи рейтинг банківського сектору України у світі. Це можливо досягти, здійснивши низку заходів:

- 1) вдосконалення законодавчої бази, збільшення прозорості у діяльності банків;
- 2) збільшення власного капіталу банків;
- 3) розширити спектр банківських послуг
- 4) підвищити якість менеджменту;
- 5) впроваджувати новітні розробки;
- 6) отримання довіри населення.

В Україні на сьогодні несприятливий інвестиційний клімат - це говорить і статистика, і це думка багатьох фахівців та політиків. Так, в країні є серйозні проблеми, які занижують індекс інвестиційної привабливості – це надмірне державне регулювання бізнесу, високий рівень корупції, запутане і часто змінне податкове законодавство, високі для економіки, що розвивається, ставки оподаткування [4, с.2]. І вирішити ці проблеми можна тільки за допомогою реформ – реформ, які мають сенс і результат. Але так само слід зазначити, що надходження інвестицій в країну з кожним роком ростуть і це не просто слова. Інвестор сьогодні розуміє, що незважаючи на негативні прогнози і враховуючи ризики, головне – правильно обрати

економічний сектор. Цілком очевидно, що економіка України має «дві сторони медалі» відносно інвестиційної привабливості нашої держави.

Головним питанням для іноземних компаній, які вже не перший рік є партнерами України, – це враховуючи risks і негативні прогнози, вибрати найпривабливішу галузь економіки для вкладення інвестицій.

У січні-березні 2014 року іноземні інвестори вклали в економіку України 570,2 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, при цьому виведення капіталу з країни істотно перевищувало його вкладення. За січень-березень прямий державний борг України виріс на 109,9 млрд. гривень – до 590,2 млрд. гривень.

Об'єм внесених з початку інвестування в економіку Україну прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 квітня 2014 року складав 52 179,4 млн. дол. США, що на 10,6% менше об'ємів інвестицій на початок 2014 р.

Ще один важливий чинник, Україна – це європейська країна, яка знаходиться на перетині багатьох важливих торгових шляхів, що, звичайно ж, підвищує її привабливість для інвесторів.

Це свідчить про те, що ще є серйозні резерви для інвестицій в Україну. І не завжди рівень корупції і державного управління, як говорять багато фахівців, є тією причиною, яка зупиняє інвесторів. Головне перефразувати слово «проблема» в слово «завдання», рішення якої і є головною метою уряду і бізнес-співтовариства країни.

Інвестиційний клімат країни, який сформувався в Україні в 2013 році та на початку 2014 року, складно назвати комфортним для іноземних інвесторів. Ситуація у фінансово-інвестиційному секторі України істотно погіршилася в грудні 2013 року, як наслідок впливу важких чинників політичного і економічного характеру, які у результаті привели до масштабної соціальної кризи – народних хвилювань, демонстрацій і мітингів. Зрозуміло, ці події дуже швидко облетіли весь світ і не могли залишити без уваги глобальних інвесторів. Нестабільна за усіма параметрами ситуація в Україні, знижує надійність і довіру до національної економіки в очах міжнародного бізнес співтовариства.

Таким чином, останні інвестиційні тенденції в Україні є не найсприятливішими, як наслідок міжнародний капітал вважає за краще йти з України, включаючи сектор нерухомості і фінансову

підвищити конкурентоспроможність в банківській сфері.

Актуальність питань та перспектив підвищення конкурентоспроможності економіки набуває особливого звучання у зв'язку з тим, що, досягнувши певної економічної стабільності, банк прагне перейти на якісно новий рівень розвитку.

Метою є розкриття всіх факторів підвищення конкурентоспроможності банківської діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Над проблемою працювало багато визначних людей. На думку Мірзаєва М.Р. банківська конкуренція являє собою динамічний процес змагальності комерційних банків та інших кредитних інститутів, в рамках якого, вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських послуг[1]. Дараган А.В. визначає конкуренцію як здійснившись в динаміці процес суперництва комерційних банків і інших кредитних інститутів, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських послуг [2]. Очевидно, що ці два визначення практично ідентичні. Дещо інше визначення даному процесу дає Є.К. Самсонова: «Під банківською конкуренцією слід розуміти економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і суперництва між кредитними організаціями з метою забезпечення кращих можливостей реалізації банківських продуктів і послуг, максимально більш повного задоволення різноманітних потреб клієнтів та отримання найбільшого прибутку в даних умовах» [3]. Як бачимо, цей погляд на конкуренцію більш широкий, тому що включає розгляд більшої кількості форм взаємодії між кредитними організаціями в процесі конкуренції, в той же час необхідно відзначити, що перелік конкурентів банків не обмежується кредитними організаціями, він включає в себе інших фінансових посередників, таких як страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, і навіть торгові і промислові підприємства.

Постановка завдання. Одним з основних завдань, що стоять перед банківською системою на сучасному етапі розвитку, є підвищення її конкурентоспроможності. Збільшення ресурсної бази банку, зростання його капіталізації як шляхом розміщення нових випусків акцій, так і шляхом злиття з іншими ведуть не тільки до підвищення масштабів його діяльності, але і до можливості реалізації більш великих проектів, до якнайшвидшої матеріалізації

над цим вопросом работало большое количество людей. К примеру, по мнению Мирзаева М.Р. банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс состязательности коммерческих банков и других кредитных, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Функционирование банковской деятельности необходимо людям, а также экономики в целом, поэтому вопрос конкурентоспособности становится все более актуальным.

Ключевые слова: экономика, банк, банковская система, конкурентоспособность, конкуренция, рынок.

Markovskaja Tatiana

WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE BANK

Lately, you can often hear that the main economic resource of the bank is competitive. Indeed, competition among banks is very high and in order to be kept at high level should be able to properly use the previously obtained skills, as well as to know the methods for achieving the objective. This article describes the concept of «competition», about what it is and how due to this factor can reach a new level. It's about ways to increase competitiveness and referred to in this article. At this time, on this issue worked huge amount of people. For example, according to MR Mirzaeva banking competition is a dynamic process of competition from commercial banks and other credit, in which they seek to secure a strong position in the market for banking services. Banking activities must operate correctly people, as well as the economy as a whole, so the question of competitiveness is becoming urgent Bol.

Keywords: economy, the bank, the banking system, competitiveness, competition market.

Постановка проблеми. Банківська сфера нашого століття – це система, на якій тримається весь світ. Це одна цілісна концепція, яка включає в себе різні чинники та принципи роботи. Ефективність і успішність даної галузі полягає в тому, що для підтримки роботи необхідно мати здатність конкурувати на міжнародному ринку, впроваджувати нові технології, підвищувати ефективність діяльності працівників і т.д. У даній статті, мова буде йти саме про те, як

сферу (банківський сектор). Незважаючи на таке непросте закінчення року, ґрунтуючись на наших аналітичних дослідженнях і глибинній експертизі ринку, ми можемо припускати більш оптимістичний розвиток і появу сприятливих інвестиційним вкладенням трендів в поточному році. Наприклад, деяку активізацію інвесторів, ймовірно, можна буде спостерігати в другій половині 2014 року. Прогнози і очікування деяких експертів відносно активності російського капіталу в 2013 році в Україні не оправдалися. Власне, такі очікування були помилкові спочатку, оскільки інвестиційна мотивація і інтерес інвесторів універсальні для глобального капіталу: це або більш висока доходність на вкладений капітал з метою його збільшення, або ж менші ризики і, відповідно, менша доходність з метою збереження капіталу.

Висновок. Інвестиційний клімат в окремо взятій країні повинен розглядатися порівняно з іншими державами для альтернативного інвестування. Необхідно чітко розуміти і брати до уваги, що інвестиційна привабливість будь-якої країни формується цілим рядом чинників, причин і впливів. Зараз держава як ніколи потребує інвестицій в економіку. Вони стануть стрімким поштовхом розвитку багатьох галузей країни. Потрібно зробити сприятливий інвестиційний клімат для інвесторів. Насамперед потрібно розібратися с проблемами всередині країни. Боротьба с тіньовою економікою, корупцією, створення сталого законодавства, зменшення кількості аналогів, відновлення довіри до банків.

Перспективи подальших досліджень. Дослідження проблем інвестиційного клімату в державі буде завжди мати високу значимість для країни. Ці дослідження полягають у виявленні всіх проблем та їх вирішення, які стоять на заваді припливу інвестицій.

Література

1. Подік С., Лис І. Сучасний погляд на проблеми банківської діяльності // Вісник Хмельницького національного університету. - №1, 2008. – с. 123-126.
2. Фінансовий простір: експертна оцінка інвестиційного клімату України / Третяк Н.М. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13tnmffi.pdf>. - Назва з екрана.
3. Бібліотека економіста: Банки та банківські системи / Основи економічних знань, 2011 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://library.if.ua/book/41/2815.html>. - Назва з екрана.

4. Спеціалізований інвестиційний портал: Фактори формування інвестиційного клімату в Україні, 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.investmentzp.org.ua/?go=katalog&catid=32&podcatid=68>. - Назва з екрана.

1. Podik S., Ly's I. Suchasny`j poglyad na problemy` bankivs`koyi diyal`nosti // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. - #1, 2008. – s. 123-126.

2. Finansovy`j prostir: ekspertna ocinka investy`cijnogo klimatu Ukrayiny` / Tretyak N.M. [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13tnmffi.pdf>. - Nazva z ekrana.

3. Biblioteka ekonomista: Banky` ta bankivs`ki sy`stemy` / Osnovy` ekonomichny`x znan`, 2011 r. [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://library.if.ua/book/41/2815.html>. - Nazva z ekrana.

4. Specializovany`j investy`cijny`j portal: Faktory` formuvannya investy`cijnogo klimatu v Ukrayini, 2012 r. [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://www.investmentzp.org.ua/?go=katalog&catid=32&podcatid=68>. - Nazva z ekrana.

Рецензент Немченко В.В., д.е.н., профессор, завідувач кафедри обліку та аудиту ОНАХТ

29.05.2014

УДК 339.727.22

Демус Анастасія

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАЛУЧЕНИХ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ОДЕСЬКИЙ РЕГІОН

В статті досліджується ефективність використання залучених прямих іноземних інвестицій в Одеський регіон за допомогою економіко-математичного моделювання, встановлено кореляційно-регресійні зв'язки між основними результатуючими показниками (валовий регіональний продукт, рівень зайнятості, соціальна захищеність населення та ін..) та факторами, що на них впливають

Рецензент: Крусір Г.В. д.техн.н, професор, завідувач кафедри екології, ОНАХТ

21.04.2014

УДК 336.71

Марковська Тетяна

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

Останнім часом можна часто почути, що головним економічним ресурсом банку є конкурентоспроможність. Дійсно, конкуренція серед банків дуже велика і для того, щоб утримуватися на високому щаблі потрібно вміти правильно використовувати отримані раніше навички, а так само знати методи по досягненню поставленої задачі. У даній статті розповідається про поняття «конкуренція», про те що це і як за рахунок цього фактора можна вийти на новий рівень. Саме про методи підвищення конкурентоспроможності і йде мова в даній статті. На даний час над цим питанням працювала велика кількість людей. Приміром, на думку Мірзаєва М.Р. банківська конкуренція являє собою динамічний процес змагальності комерційних банків та других кредитних інститутів, в рамках якого, вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських послуг. Функціонування банківської діяльності необхідно для людей, а також економіки в цілому, тому питання конкурентоспроможності стає все більш актуальним.

Ключові слова: економіка, банк, банківська система, конкурентоспроможність, конкуренція, ринок.

Марковская Татьяна

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

В последнее время можно часто услышать, что главным экономическим ресурсом банка является конкурентоспособность. Действительно, конкуренция среди банков очень велика и для того, чтоб удерживаться на высокой ступени нужно уметь правильно использовать полученные ранее навыки, а так же знать методы по достижению поставленной задачи. В данной статье рассказывается о понятии «конкуренция», о том что это и как за счет этого фактора можно выйти на новый уровень. Именно о методах повышения конкурентоспособности и идет речь в данной статье. На данное время

транспортировка и хранение: ГОСТ 28660-90. - [Дата введения 01-01-1991]. - М.: ИПК Издательство стандартов, 1990. - 6 с. - (Межгосударственный стандарт).

4. Борисенко Л.Г., Лобко С. С. Общие вопросы периодонтологии. - Мн., 2008. - 60 с.

5. Леус П. А. Профилактика стоматологических заболеваний. - М., 2008. - 53 с.

6. Beyeler K., Mooser M. // Dtsch. Zahnarztl. Z. — 1980. - Bd 15. - S.1443 - 1448.

7. Checchi L., Biagini G., Zucchini C. et al. // Quintessence. - 1991. - V. 22. - P. 483 - 489.

8. Dellerman P.A., Burkett T. A., Kreyling K. M. // J. Clin. Dent. - 2004. - V. 5. - P. 38-45.

9. Drisco C., Henderson R., Yancy J. // Compend Contin .Educ.Dent.- 2005. - V. 16. - P. 694 - 708.

10. Jung M. U. // Quintessenz. - 2005. - Bd 46. - S. 491-501.

11. Klima J., Rossiwall B. // Quintessenz.-2006.-Bd 27.-S.113-119.

12. Muller P. J., Kockapan C., Wetzell W. E. // Schweiz. Monatsschr. Zahnmed. - 2002. - Bd 102. - S. 38-46.

13. Rawls H. R., Smith N. K., Lentz D. L. et al. //J. Clin. Dent. - 2003.-V. 4. - P. 96-100.

1. Shhetky` zubnye. Obshhy`e texny`chesky`e uslovy`ya: GOST 3688-91. - [Data vvedeny`ya 01-01-1992]. □ М.: Y`PK Y`zdatel`stvo standartov, 1991. □ 11 s. □ (Mezhgosudarstvennyj standart).

2. Y`zdely`ya shhety`nno-shhetochnye. Metody kontrolya: GOST 28637 -90. - [Data vvedeny`ya 01-01-1991]. □ М.: Y`PK Y`zdatel`stvo standartov, 1990. □ 10 s. □ (Mezhgosudarstvennyj standart).

3. Y`zdely`ya shhety`nno-shhetochnye. Marky`rovka, upakovka, transporty`rovka y` xraneny`e: GOST 28660-90. - [Data vvedeny`ya 01-01-1991]. □ М.: Y`PK Y`zdatel`stvo standartov, 1990. □ 6 s. □ (Mezhgosudarstvennyj standart).

4. Bory`senko L.G., Lobko S. S. Obshhy`e voprosy pery`odontology`y`. - Мн., 2008. - 60 с.

5. Leus P. A. Profy`lakty`ka stomatology`chesky`x zabolevany`j. - М., 2008. - 53 с.

(прямі іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, рівень відкритості економіки регіону, рівень освіти в регіоні та ін.). Отримані залежності свідчать про роль прямого інвестування в економічному розвитку регіону і дозволяють виявити основні тенденції руху прямих іноземних інвестицій в регіоні, а також розробити більш обґрунтовану стратегію залучення прямих іноземних інвестицій, що повинна не допустити процес зменшення вартості людського та соціального ресурсу внаслідок не покриття поточного зменшення їхньої вартості прямими іноземними інвестиціями.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, ефективність, регіон, кореляційно-регресивний аналіз, валовий регіональний продукт, соціально-економічний розвиток.

Демус Анастасія

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОДЕССКИЙ РЕГИОН

В статье исследуется эффективность использования привлеченных прямых иностранных инвестиций в Одесский регион с помощью экономико-математического моделирования, установлено корреляционно-регрессионные связи между основными результирующими показателям (валовой региональный продукт, уровень занятости, социальная защищенность населения и др.) и факторами, на них влияют (прямые иностранные инвестиции, капитальные инвестиции, уровень открытости экономики региона, уровень образования в регионе и др.). Полученные зависимости свидетельствуют о роли прямого инвестирования в экономическом развитии региона и позволяют выявить основные тенденции движения прямых иностранных инвестиций в регионе, а также разработать более обоснованную стратегию привлечения прямых иностранных инвестиций, которая должна не допустить процесс уменьшения стоимости человеческого и социального ресурса вследствие не покрытия текущего уменьшения их стоимости прямыми иностранными инвестициями.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, эффективность, регион, корреляционно-регрессионный анализ, валовой региональный продукт, социально-экономическое развитие.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ODESA REGION

This article examines the efficiency of foreign direct investment in the Odessa region by economic-mathematical modeling, the correlation-regression relationships between key rezultatuyuchymy indicators (gross regional product, employment, social protection of the population, etc.) and factors affect them (foreign direct investment, capital investment, the level of openness of the economy of the region, the level of education in the region, etc.). These dependencies indicate the role of private equity in the economic development of the region and allows to identify the main trends in the movement of foreign direct investment in the region, and develop a sound strategy to attract foreign direct investment, which should prevent the process of reducing the value of human and social resource due to not cover this reduction their value to foreign direct investment.

Keywords: foreign direct investment, performance, region, correlation and regression analysis, gross regional product, socio-economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та інструменти створення привабливого інвестиційного клімату для їхнього залучення в економіку області не можуть у повній мірі характеризувати економічні процеси, пов'язані із інвестиціями. Важливим є не сам обсяг інвестицій, а напрями їх використання, тобто вкладання в галузі, що є споживачами іноземних інвестицій. Не секрет, що інвестиції у різні види економічної діяльності, що створюють продукцію з високою доданою вартістю, є рушійною силою економічного розвитку, у той час як інвестиції у сировинні галузі або торгівлю дають лише моментний результат, який не здатний вплинути на економічне зростання. При створенні стратегії розвитку регіону передбачається враховувати, що ефективність регіонального господарювання залежить від багатьох факторів, у сукупності з якими пряме іноземне інвестування здійснює вплив на економічне зростання регіону.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження різних аспектів інвестиційного процесу є предметом наукових пошуків ряду вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема,

містили від 0 до 94,67 % волокон прийнятної форми. Критерію безпеки для тканин ротової порожнини (75 % і більше волокон робочої частини з округлою формою закінчень [7, 9]) відповідали тільки 8 з оцінюваних 48 зубних щіток. У 12 зубних щіток усі волокна виявилися неприйнятної форми: або внаслідок того, що обробка взагалі не здійснювалася, або в результаті надмірного згладжування гострих граней, при цьому волокна загострювалися по центру і набували форми голок. Результати дослідження представлені на рисунках 1, 2, 3.

Форма волокон робочої частини досліджених зубних щіток у більшості випадків була неприйнятною (див. рис. 1, 2, 3). Питома вага волокон робочої частини, що мають закруглені закінчення ($31,95 \pm 4,56$ %) виявилась значно нижче мінімально допустимого (75 %) [7, 9], що свідчить про потенційну небезпеку більшості досліджених зубних щіток для тканин порожнини рота. Отже, інформація про оптимальне заокруглення волокон робочої частини, що була присутньою на упаковці усіх оцінених зубних щіток, не може заслуговувати довіри. Кількість оптимально закруглених волокон робочої частини опинилася достовірно ($P \leq 0,001$) вища в групі зубних щіток, що мають гладку поверхню щіткового поля ($47,37 \pm 6,47\%$) в порівнянні із зубними щітками, що мають зубчасту поверхню щіткового поля ($16,54 \pm 4,74\%$). Вплив форми поверхні щіткового поля на якість механічної обробки волокон робочої частини, ймовірно, обумовлений особливостями технологічного процесу виробництва зубних щіток.

Висновок. Таким чином, результати дослідження свідчать про те, що інформація про оптимально закруглені волокна робочої частини, наявна на упаковці зубної щітки, не завжди відповідає дійсності. Якість заокруглення волокон робочої частини зубних щіток, оцінених в цій роботі, нижче при зубчастій поверхні щіткового поля.

Література

1. Щетки зубные. Общие технические условия: ГОСТ 3688-91. - [Дата введения 01-01-1992]. - М.: ИПК Издательство стандартов, 1991. - 11 с. - (Межгосударственный стандарт).
2. Изделия щетинно-щеточные. Методы контроля: ГОСТ 28637 -90. - [Дата введения 01-01-1991]. - М.: ИПК Издательство стандартов, 1990. - 10 с. - (Межгосударственный стандарт).
3. Изделия щетинно-щеточные. Маркировка, упаковка,

закінчення. Усі зубні щітки мали паралельну кушпосадку і розрізнялися поверхнею щіткового поля: з гладкою поверхнею були 24 щітки, із зубчастою – 24 щітки.

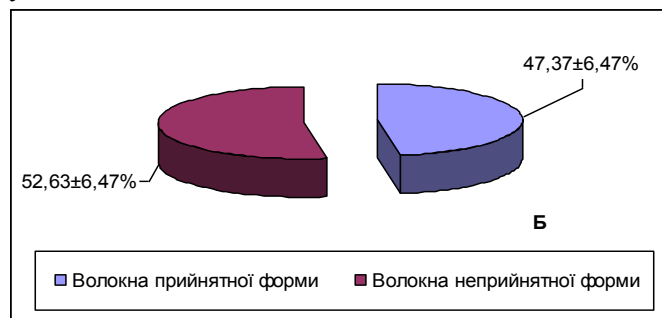


Рис. 2. Питома вага волокон різних форм в робочій частині зубних щіток з гладкою поверхнею щіткового поля (Б)

Робилася оптична мікроскопія при збільшенні в 10 разів і сильному бічному освітленні. Досліджувалися усі волокна 5 випадково вибраних кушпів робочої частини. Оцінка форм волокон робилася за таблицею С. Reiter, W.E. Wetzel [7]. Фіксувалася кількість волокон прийнятних форм і обчислювалося відношення їх до загального числа досліджених волокон робочої частини. Статистичний аналіз включав обчислення стандартної помилки (m), критерію Стюдента (t) і рівня значущості (p).

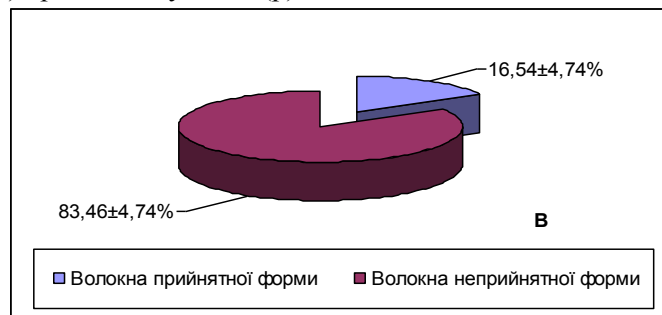


Рис. 3. Питома вага волокон різних форм в робочій частині зубних щіток з зубчастою поверхнею (В)

Робочі частини зубних щіток, що оцінюються в цій роботі,

управління процесом залучення іноземного капіталу розглядають А. Пересаса, Ю. Будюк, В. Мартиненко, О. Рибалка. Аналіз окремих факторів, що впливають на інвестиційну активність, зроблено у працях українських (А. Гайдучького, М. Олексіва, О. Піндюка) та іноземних дослідників (Дж. Харда та Ф. Кайзера). Проблематика ПІІ та економічного зростання висвітлена в роботах Г. Варламова, Е. Борештейна, Дж. Де Грегоріо та Дж.-В. Лі. Огляд мотиваційних факторів, для іноземного інвестування зробила А. Кудіна, вказавши напрям сфери інтересів ПІІ в процесі пошуку місця для здійснення інвестицій.

Метою статті є визначення кількісної оцінки впливу прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток регіону, а також основних тенденцій їх залучення в Одеський регіон.

Невирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми. В сучасних умовах надзвичайно актуальним стає питання розробки єдиного підходу щодо оцінювання ефективності використання ПІІ, на основі якого можна приймати рішення про доцільність та успішність вкладення коштів у той чи інший інвестиційний проект.

Виклад основного матеріалу.

Розвиток інвестиційного клімату повинен бути спрямований на залучення прямих іноземних інвестицій в ті сектори національного та регіонального господарства, що створюють найбільше додаткової вартості, що формують основу для розвитку економіки в цілому. Звичайно, не потрібно відмовлятися від будь-яких інвестицій зовні, проте вони мають носити не екстерн сивний, а інтенсивний характер.

Якщо розглядати процес залучення інвестицій з точки зору теорії капіталізації регіону, то слід відзначити, що основними напрямками приваблення інвестицій має бути: соціальний та людський капітал, оскільки дані вили капіталу найбільше впливають на розвиток інституціональної системи та здатні створити у регіоні систему самовідтворення основних ресурсів (людський ресурс та інституціональне середовище можна вважати невичерпними ресурсами).

З метою всебічної оцінки впливу прямих іноземних інвестицій на соціально-економічну ситуацію в Одеській області було обрано чотири показники, на яких має вплив фактор інвестицій [8;9]: динаміка валового регіонального продукту; динаміка кількості

населення, що перебуває за межею бідності; динаміка показників людського капіталу, а саме кількості людей віком більше 25 років з вищою освітою; динаміка рівня безробіття у регіоні. Дані показники було обрано, оскільки вони охоплюють три важливі сфери соціально-економічного розвитку регіону: власне економічний розвиток (ВРП), соціальний капітал регіону (рівень бідності), стан розвитку людського капіталу (рівень безробіття та рівень освіченості населення).

Для визначення впливу прямих іноземних інвестицій на динаміку регіонального продукту (GRP) було встановлено, що на неї впливають наступні фактори: темп приросту прямих іноземних інвестицій в регіон (FDI); темп приросту експорту (Exp); темп зростання капітальних інвестицій в регіоні (Cap); індекс цін (P); відсоток населення з вищою освітою в регіоні (HE). Кореляційно-регресійний аналіз було проведено на основі степеневі функції. Розрахунки за даною функцією наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Кореляційно-регресійний аналіз залежності валового регіонального продукту від визначених факторів, %

	Темп приросту ВРП	Темп приросту ПП	Темп приросту експорту	Темп зростання інвестицій	Індекс цін	Відсоток населення з вищою освітою	Розрахунковий темп приросту ВРП	Відхилення	Квадратичне відхилення
2005	108,1	130,5	113,8	155,2	112,30	103,38	122,6	13,4	28,6
2006	121,9	136,3	96,8	100,3	110,30	102,82	121,9	0,0	0,0
2007	119,9	115,7	75,2	142,4	111,60	95,06	119,9	0,0	0,0
2008	133,0	119,9	143,6	143,1	119,20	103,30	127,7	4,0	7,8
2009	141,9	122,6	210,2	118,9	123,70	100,14	141,1	0,6	1,2
2010	103,5	110,1	62,4	79,8	114,40	99,74	115,2	11,2	23,8
2011	110,8	107,4	116,6	96,5	110,50	100,99	111,4	0,6	1,1
2012	114,1	106,3	91,5	101,4	105,40	99,63	105,2	7,9	15,1
2013	99,0	110,2	115,8	108,7	99,40	100,08	101,4	2,5	5,0
Середнє								4,5	9,5

Показники степені при факторах виявились рівні:
0,965021 – для вільного члена;
0,498874 – для прямих іноземних інвестицій;

Мається на увазі те, що зубні щітки як продукт та об'єкт дослідження, проведення експертизи мають деякі параметри, що не регламентуються нормативною базою на сьогоднішній день. Такими є заокруглення волокон робочої частини зубних щіток. Проблема полягає в тому, що нормативна та технічна база застаріла та не поновлюється, і вже не повністю відповідає вимогам сьогодення.

Для оцінки форм волокон зубних щіток застосовується оптична [8] і електронна [10,13] мікроскопія. Найбільш досконалий метод – оптична мікроскопія при сильному бічному освітленні [9]. Оцінка отриманого зображення робиться за таблицями Silverstone, Featherstone [7, 8], Reiter, Wetzel [10]. Також існує автоматична оцінка форми волокон зубних щіток, ґрунтована на комп'ютерному аналізі мікрограмів за допомогою формфактора [13].

Сьогодні на ринку засобів індивідуальної гігієни порожнини рота представлена безліч зубних щіток, виробники яких повідомляють прооптимальне округлення волокон робочої частини. Проте наскільки ця інформація відповідає дійсності, невідомо.

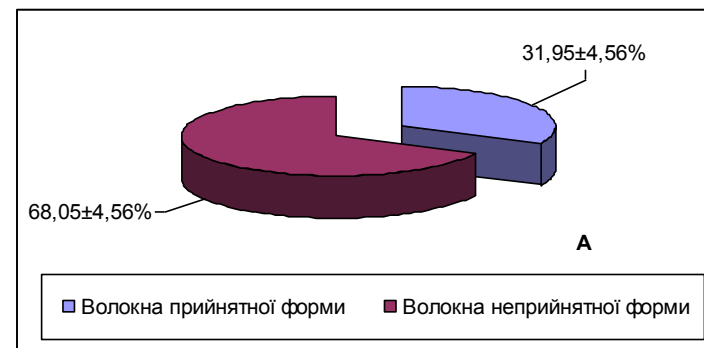


Рис.1. Питова вага волокон різних форм в робочій частині зубних щіток, оцінюваних в даному дослідженні (А)

Мета цього дослідження – оцінка округлення волокон робочої частини зубних щіток, що розрізняються формою щіткового поля. Було досліджено 48 різних зубних щіток. На упаковці кожної з них була присутня інформація виробника про те, що робоча частина цього виробу складається з волокон, що мають оптимально закруглені

транспортировка и хранение».

1. ГОСТ 3688-91 «Щетки зубные. Общие технические условия» розповсюджується на зубні щітки, що призначені для гігієни порожнини роту. Він не розповсюджується на зубні щітки, які мають механічні, електричні та інші приводи. Стандарт регламентує основні розміри зубних щіток, приймання, методи випробувань, транспортування та зберігання, технічні вимоги: характеристики основних видів; вимоги до матеріалів та комплектуючих виробів; комплектність; маркування та пакування [1].

2. ГОСТ 28637-90 «Изделия щетинно-щеточные. Методы контроля». Цей стандарт розповсюджується на щетинно-щіткові вироби та встановлює [2]:

- методи контролю показників призначення (сутність методу, засоби, проведення контролю, оцінка результатів);
- методи контролю показників надійності (сутність методу, проведення контролю, оцінка результатів);
- методи контролю показників рівня надійності використання (проведення контролю, контроль якості обробки робочої частини).

3. ГОСТ 28660-90 «Изделия щетинно-щеточные. Маркировка, упаковка, транспортировка и хранение». Даний стандарт розповсюджується на щетинні-щіткові вироби призначені для потреб народного господарства та експорту, та встановлює правила їх маркування, пакування, транспортування та зберігання. В цьому стандарті висувуються основні вимоги щодо маркування та пакування товарів як в транспортну так і в споживчу тару, додаткові позначення та відомості про товар. Так як на якість товару впливають такі фактори, як транспортування та зберігання, то відомості щодо їх порядку та особливостей є також необхідними та регламентуються цим нормативним документом [3].

Таким чином, основним документом що регламентують якість зубних щіток є ГОСТ 3688-91 «Щетки зубные. Общие технические условия», ГОСТ 28637 -90 «Изделия щетинно- щеточные. Методы контроля» та ГОСТ 28660-90 «Изделия щетинно-щеточные. Маркировка, упаковка, транспортировка и хранение». Але не дивлячись на таку велику кількість законодавчої та нормативної бази, що регламентують якість зубних щіток, їх продаж, вимоги до якості та кількості під час приймання, деякі аспекти залишились без уваги.

- 0,223037 – для експортної діяльності;
- 0,243659 – для капітальних інвестицій в економіку;
- 1,089009 – для рівня цін;
- 0,92479 – для відсотку населення з вищою освітою.

Коефіцієнт апроксимації R^2 виявився рівним 0,955, що свідчить про високий рівень достовірності проведеного кореляційно-регресійного аналізу. Відповідність результатів реальному стану економіки становить 95,5%.

Проаналізуємо значення вільного члену та коефіцієнтів, отриманих в результаті аналізу. Вільний член показує рівень зміни ВРП за умови коли інші фактори не впливатимуть, тобто його значення рівне 0,965 означає падіння ВРП на 3,5%, якщо не відбуватиметься зростання визначених п'яти факторів. Це означає, що фактори мають реальний вплив на зміну обсягу валового регіонального продукту.

Коефіцієнти при факторах можуть приймати наступні значення:

1) менше нуля. Якщо показник степені при факторі менше нуля це означає, що фактор має обернено пропорційний вплив на результуючий показник. У такому разі слід зробити висновок про необхідність зміни негативного впливу даного фактору на позитивний шляхом зміни інституціонального середовища або просто нівелювання негативного фактору;

2) від нуля до одиниці. Якщо показник степені при факторі знаходиться у таких межах, то це означає, що фактор має прямо пропорційний вплив на результуючий показник. Проте результуючий показник зростає повільніше, ніж відбувається зростання фактору, що на нього впливає;

3) більше одиниці. У такому випадку зростання результуючого показника відбувається більш швидкими темпами, ніж зростання фактору, що на нього впливає;

4) нуль. Фактор ніяким чином на показник не впливає.

У випадку із ВРП маємо наступне:

- показник рівня освіченості населення має негативний вплив на ВРП; це свідчить перш за все про низьку якість вузівської освіти або про її непристосованість до реалій ринку. Якщо в економіках розвинених країн освіта і наука є основним рушіями економічного зростання, то як не прикро це констатувати, але економіка Одеського

регіону практично не використовує такий фактор розвитку як кваліфікована робоча сила. Основна частина ВПП виробляється у сферах, що не залежать від рівня освіти населення. Даний факт повинен стати основною для побудови регіональної стратегії залучення прямих іноземних інвестицій у галузі, що створюють продукт з високою доданою вартістю;

- інфляція та зміна рівня цін мають першочерговий вплив на валовий регіональний продукт. Це перш за все вказує на високу залежність валового регіонального продукту від цін на сировину та обладнання та екстенсивний характер розвитку області.

- вплив фактору прямих іноземних інвестицій та капітальних іноземних інвестицій, що перебуває у межах від нуля до одиниці свідчить про недостатній рівень інвестування в економіку регіону (низька частка інвестицій по відношенню до ВРП) та відсутність дії мультиплікатора інвестицій (одна вкладена в економіку гривня здатна приносити 5-10 гривень доданої вартості, тобто 1% відсоток зростання інвестицій здатний приносити зростання ВРП на рівні 5-10%). Це свідчить про неефективність використання інвестицій в економічній сфері. Така ситуація потребує негайного виправлення. Заходи направлені на прискорення економічного розвитку можуть носити як екстенсивний (направлений на збільшення кількості інвестицій), так і інтенсивний характер (залучення інвестицій до високотехнологічної сфери);

- темп приросту експорту також має невеликий вплив на економічний розвиток. Це значить, що основна частка інвестицій в економіку регіону направлена не в експортоорієнтовані сфери народного господарства, а в галузі, що працюють на внутрішній ринок. Для того, щоб зробити висновок про необхідність зміни структури інвестицій у даному напрямку необхідно проводити додаткові дослідження.

У результаті аналізу впливу прямих іноземних інвестицій на економічну сферу можна зробити висновок про екстенсивний характер розвитку економіки Одеського регіону, направлений в першу чергу на сировинні галузі або торгівлю (галузі з низькою доданою вартістю), а також консервативний підхід до проблеми залучення інвестицій.

Для визначення впливу прямих іноземних інвестицій на соціальну сферу було обрано результуючий показник «рівень бідності в Одеському регіону». Було зроблено припущення про лінійний

of working part was unacceptable. It was well-proven by means of optical microscopy, that quality of rounding of fibres of working part of tooth brushes below exactly at the toothed surface of a brush field.

Keywords: tooth brushes, quality, fibres, optical microscopy, working part of tooth brush, brush field, form of surface of a brush field.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день на ринку України присутні різні види зубних щіток за виробником, розміром та призначенням. Але механічні щітки користуються найбільшим попитом, саме тому їх вивчення є актуальною проблемою сьогодення. Зубні щітки відносяться до товарів, що використовуються всіма верствами населення різного віку кожен день протягом усього життя. Саме тому дослідження цього товару, виявлення його параметрів, сировини та вплив якості зубних щіток на життя та здоров'я людини є дуже важливим [4].

Постановка завдання. Висока поширеність карієсу зубів і хвороб пародонта серед населення вказує на особливу актуальність профілактики цих захворювань, провідна роль якої – індивідуальна гігієна порожнини рота [5]. Основними засобами індивідуальної гігієни порожнини рота є зубні паста і щітки [4]. Зубні щітки ефективно видаляють бактерійний зубний наліт, проте можуть чинити несприятливу побічну дію, ушкоджуючи м'які і тверді тканини порожнини рота. Встановлена залежність ушкоджуючої дії зубних щіток від форми волокон їх робочої частини. Гострі грані волокон збільшують стирання твердих тканин зубів [6] і травмування ясен [11], тому рекомендується використати зубні щітки із закругленими, такими, що не мають гострих граней закінченнями волокон [8].

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основними нормативними документами, що регламентують якість зубних щіток є стандарти, які містять в собі загальні вимоги щодо показників якості, а також висновки державної санітарно – епідеміологічної експертизи, що безпосередньо дають гарантію безпечності зубних щіток для кінцевого споживача. Основними стандартами, що регламентують якість зубних щіток є: ГОСТ 6388-91 «Щетки зубные. Общие технические условия»; ГОСТ 28637 -90 «Изделия щетинно-щеточные. Методы контроля»; ГОСТ 28660-90 «Изделия щетинно-щеточные. Маркировка, упаковка,

мікроскопія, робоча частина зубної щітки, щіткове поле, форма поверхні щіткового поля.

Мадани Мария, Степанова Лина
ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ЗАКРУГЛЕНИЯ ЩЕТИНЫ
ЗУБНЫХ ЩЕТОК

В статье изложены результаты исследования оптимальной закругляющей волокон рабочей части зубных щеток, которые различаются формой щеточного поля. Так как, сегодня на рынке средств индивидуальной гигиены полости рта представлено огромное количество зубных щеток разных производителей, есть необходимость в проверке правдивости информации указанной на упаковке, относительно оптимального округления волокон рабочей части щеточного поля. Для проведения оценки формы волокон зубных щеток был использованный метод оптической микроскопии при увеличении в 10 раз и усиленном боковом освещении. В большинстве представленных для исследования щеток, форма волокон рабочей части была неприемлемой. С помощью оптической микроскопии было доказано, что качество закругления волокон рабочей части зубных щеток ниже именно при зубчатой поверхности щеточного поля.

Ключевые слова: зубные щетки, качество, волокна, оптическая микроскопия, рабочая часть зубной щетки, щеточное поле, форма поверхности щеточного поля.

Madani Maria, Stepanova Lina
EXPERT ASSESSMENT OF THE CURVE OF THE
BRISTLE OF TOOTHBRUSHES

The results of research of the optimal rounding of fibres of working part of tooth brushes that differentiate the form of a brush field are expounded in the article. So as, today at the market of facilities of individual hygiene of cavity of mouth the enormous amount of tooth brushes of different producers is presented, there is a necessity for verification of veracity to information indicated on упаковке, in relation to the optimal rounding off of fibres of working part of a brush field. For realization of estimation of form of fibres of tooth brushes there was the used method of optical microscopy at an increase in 10 times and increase lateral illumination. In most brushes presented for research, a form of fibres

характер залежності даного показника від фактору прямих іноземних інвестицій. Функція, що описує залежність має вигляд:

$$Pov = \alpha + \beta FDI, \quad (1)$$

де Pov – динаміка рівня бідності населення Одеської області;

FDI – темп приросту прямих іноземних інвестицій.

У результаті кореляційного аналізу з $R^2 = 0,95$ була отримана наступна залежність:

$$Pov = 1,018 + 0 FDI \quad (2)$$

Даний факт свідчить про те, що на рівень бідності темп зростання прямих іноземних інвестицій не має ніякого впливу. Крім того існує тенденція зростання рівня бідності в Одеському регіоні на 1,8% щороку. Тобто можна зробити висновок про відсутність позитивного впливу прямих іноземних інвестицій на соціальний капітал в Одеському регіоні, а таким чином і на рівень розвитку інституціонального середовища. Існуючу в області систему розподілу доданої вартості слід визнати несправедливою та такою, що потребує негайного реформування. Відсутність будь-яких кроків у даному напрямі може привести до виникнення деструктивного соціального капіталу, яке може мати не тільки економічні, а й політичні наслідки.

Надзвичайно важливим елементом соціально-економічного розвитку регіону є людський капітал. Саме тому для оцінки впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток людського капіталу було обрано два показники: рівень освіченості населення та рівень безробіття економічно активного населення. Дані показники характеризують вплив прямих іноземних інвестицій на людський капітал з інтенсивного та екстенсивного боку відповідно.

Вплив прямих іноземних інвестицій на рівень освіченості населення характеризується наступним видом залежності:

$$HE = A \cdot FDI^\alpha \cdot Cap^\beta \cdot EE^\gamma, \quad (3)$$

де EE – темп росту витрат на освіту.

Результати кореляційно-регресійного аналізу наведені в таблиці 2.

Таким чином можна зробити висновок про те, що існує тенденція зниження кількості населення з вищою освітою приблизно на 0,7% щороку, якщо абстрагуватись від впливу визначених факторів. У той же час вплив факторів на зміну освіченості населення незначний. Як не парадоксально, але прямі іноземні інвестиції мають негативний вплив

(хоч і невеликий) на рівень освіченості населення. Це ще раз підтверджує гіпотезу, висловлену вище, про основний напрям вкладення прямих іноземних інвестицій у сфери з низькою доданою вартістю продукції, сфери, що не потребують висококваліфікованої робочої сили.

Таблиця 2

Кореляційно-регресійний аналіз функції залежності освіченості населення від прямих іноземних інвестицій, капітальних інвестицій та видатків на освіту

	Відсоток населення з вищою освітою	Темп приросту ПП	Темп зростання інвестицій	Темп росту видатків на освіту	Розрахункове значення	Відхилення	Квадратичне відхилення
2005	103,38%	130,5%	155,2%	153%	103,4%	0,00%	0%
2006	102,82%	136,3%	100,3%	162%	102,8%	0,00%	0%
2007	95,06%	115,7%	142,4%	130%	102,1%	7,37%	15%
2008	103,30%	119,9%	143,1%	131%	102,0%	1,24%	2%
2009	100,14%	122,6%	118,9%	131%	101,5%	1,36%	3%
2010	99,74%	110,1%	79,8%	114%	99,7%	0,02%	0%
2011	100,99%	107,4%	96,5%	112%	100,0%	0,95%	2%
2012	99,63%	106,3%	101,4%	116%	100,6%	0,96%	2%
2013	100,08%	110,2%	108,7%	111%	100,1%	0,03%	0%
Середнє					1,33%	2,71%	

У результаті аналізу з достовірністю 98,67% встановлені наступні параметри функції (табл. 3).

Таблиця 3

Параметри функції освіченості населення

	A	α	B	γ
Параметр	0,9932	-0,046	0,0215	0,1003

Необхідність структурних зрушень у напрямках використання інвестицій та їх ефективності визначається також і надзвичайно низьким впливом капітальних інвестицій на рівень освіченості населення. Найбільше на рівень освіченості населення впливає розмір видатків на освіту, проте можна зробити висновок, що і цей фактор використовується неефективно. Збільшення видатків на освіту на 1% призведе до підвищення освіченості населення усього на 0,1%. А в умовах тенденції до зниження кількості людей з вищою освітою хоча

сталого розвитку. [Elektronnyj resurs]. – Režym dostupu: <http://www.un.org/russian/esa/desa/aboutus/dsd.html>

8. Hyrusov Э.В., Platonov H.V. Myr v poyskax koncepcyy ustojčyvoho razvytyja / Э.В. Hyrusov, H.V. Platonov // Vestnyk Moskovskogo unyversyteta. - Seryja 7. - Fylosofyja. - # 1. – 1996.– S. 3-14.

9. Semenjuk E. Rozvytok stal'j / E. Semenjuk // Ekonomična encyklopedija: u tr'ox tomax. T. 3 / Redkol.: ...S.V. Močernyj (vidp.red.) ta in. – K.: Akademiya, 2002. - 283 s. Jevropa 2020. Oficijna veb-storinka: [Elektronnyj resurs]. – Režym dostupu: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

Рецензент: Стукало Н. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара
30.05.2014

УДК 687.972:005.942

Мадані Марія, Степанова Ліна ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА ЗАОКРУГЛЕННЯ ЩЕТИНИ ЗУБНИХ ЩІТОК

У статті викладено результати дослідження оптимальної заокругленості волокон робочої частини зубних щіток, що розрізняються формою щіткового поля. Так як, сьогодні на ринку засобів індивідуальної гігієни порожнини рота представлено безліч зубних щіток різних виробників, є необхідність у перевірці правдивості інформації вказаній на упакуванні, щодо оптимального округлення волокон робочої частини щіткового поля. Для проведення оцінки форми волокон зубних щіток був використаний метод оптичної мікроскопії при збільшенні в 10 раз та підсиленому бічному освітленні. У більшості представлених для дослідження щіток, форма волокон робочої частини була неприйнятною. За допомогою оптичної мікроскопії було доведено, що якість заокруглення волокон робочої частини зубних щіток нижче саме при зубчастій поверхні щіткового поля.

Ключові слова: зубні щітки, якість, волокна, оптична

розвитку / Г. Дейлі. К.: Інтелсфера, 2001. – 312 с.

5. Вебер А.Б. Устойчивое развитие и проблема ценностей / А.Б. Вебер. – М.: Ин-т социологии РАН, 1999. – 122 с.

6. Daly H.E. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development / H.E. Daly. – Boston, MA: Beacon Press, 1996. – 253 p.

7. Декларация Рио-де-Жанейро про окружающую среду и развитие от 14 июня 1992 года // Международное публичное право. Сборник документов. Т.2. – М.: БЕК, 1996. – С. 135-138. - Комісія ООН зі сталого розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/russian/esa/desa/aboutus/dsd.html>

8. Гирусов Э.В., Платонов Г.В. Мир в поисках концепции устойчивого развития / Э.В. Гирусов, Г.В. Платонов // Вестник Московского университета. – Серия 7. – Философия. – № 1. – 1996. – С. 3-14.

9. Семенюк Е. Развитие стаций / Е. Семенюк // Экономическая энциклопедия: в трех томах. Т. 3 / Редкол.: ...С.В.Мочерный (відп.ред.) та ін. – К.: Академія, 2002. – 283 с. Європа 2020. Офіційна веб-сторінка: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

1. Bycjura Ju. Do problemu vyznacennja ponjat' staloho ekonomičnoho rozvytku / Ju. Bycjura // Ekonomist.-2006. - #5. - С. 62 - 65.

2. Borščuk Je.M. Hlobal'na enerhetyčna problema i koncepcija staloho rozvytku: (Ekonomika ta ekolohija) / Je.M. Borščuk // Aktual'ni problemy ekonomiky. - 2006. - # 11. - С. 218 - 226.

3. Borščuk S., Zahors'kyj V. Koncepcija staloho rozvytku i problemy optymizaciji ekoloho-ekonomičnyx system / S. Borščuk, V. Zahors'kyj // Rehional'na ekonomika. - 2005. - # 3.- S. 113-119.

4. Dejli H. Poza zrostantnjam. Ekonomična teorija staloho rozvytku / H. Dejli. К.: Intelsfera, 2001. – 312 с.

5. Veber A.B. Ustojčyvoe razvytye y problema cinnostej / A.B. Veber. – М.: Yn-t socyolohyy RAN, 1999. – 122 с.

6. Daly H.E. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development / H.E. Daly. – Boston, MA: Beacon Press, 1996. - 253 p.

7. Deklaracyja Ryo-de-Žanejro pro okružajuščuju sredu y razvytye ot 14 yjunja 1992 hoda // Meždunarodnoe publyčnoe pravo. Sbornyk dokumentov. T.2. – М.: БЕК, 1996. – S. 135-138. - Komisija OON zi

б для збереження освітнього потенціалу необхідний постійний приріст інвестицій в освіту не менше ніж 7% щороку.

Наступним елементом аналізу ефективності залучення прямих іноземних інвестицій є оцінка їх впливу на рівень зайнятості в Одеській області. Для кореляційно-регресійного аналізу використовувалася залежність вигляду:

$$Empl = A \cdot GRP^{\alpha} \cdot FDI^{\beta} \cdot W^{\gamma}, \quad (4)$$

де $Empl$ – динаміка частки зайнятого населення серед економічно активного населення;

W – темп росту заробітної плати.

Результати кореляційно-регресійного аналізу представлені у таблиці 4.

Таблиця 4

Результати кореляційно-регресійного аналізу функції зайнятості

Роки	Зміна відсотку зайнятого населення	Темп приросту ВРП	Темп приросту ПП	Темп приросту ЗП	Розрахункове значення	Відхилення	Квадратичне відхилення
2005	99,9%	108,1%	130,5%	125%	99,87%	0,00%	0%
2006	98,93%	121,9%	136,3%	136%	100,07%	1,15%	2%
2007	101,08%	119,9%	115,7%	126%	101,04%	0,03%	0%
2008	102,14%	133,0%	119,9%	127%	100,74%	1,37%	3%
2009	100,87%	141,9%	122,6%	133%	100,88%	0,01%	0%
2010	98,27%	103,5%	110,1%	109%	100,49%	2,26%	5%
2011	101,05%	110,8%	107,4%	114%	101,06%	0,00%	0%
2012	101,04%	114,1%	106,3%	117%	101,30%	0,25%	1%
2013	101,89%	99,0%	110,2%	113%	100,75%	1,12%	2%
Середнє						0,69%	1,38%

Рівняння залежності матиме наступний вигляд:

$$Empl = 1,007 \cdot GRP^0 \cdot FDI^{-0,09} \cdot W^{0,08} \quad (5)$$

Кількість зайнятого економічно активного населення має тенденцію до зростання на 0,7% щорічно за сталості інших умов. У той же час виявлено, що зростання валового регіонального продукту не впливає на рівень зайнятості, а залучення прямих іноземних інвестицій не тільки не створює нові робочі місця, а й призводить до зникнення існуючих. Дослідження рівня впливу заробітної платні на

рівень зайнятості є надзвичайно складним і робити висновки про даний вплив на основі однієї залежності не виявляється логічним. Хоча можна зробити припущення, що зростання заробітної плати (для розрахунків використовувався показник реальної заробітної плати) призводить до зростання зайнятості шляхом створення стимулу для виходу із тіньової економіки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз ефективності прямих іноземних інвестицій в Одеському регіоні виявив такі тенденції:

- основний напрям прямих іноземних інвестицій в економіку Одеського регіону – це сфери створення продукту з низькою доданою вартістю;
- використання прямих іноземних інвестицій носить екстенсивний характер;
- низька ефективність використання прямих іноземних інвестицій призводить до декапіталізації соціального та людського ресурсу.

Дані висновки повинні лягти в основу нової стратегії залучення прямих іноземних інвестицій Одеського регіону, яка з одного боку створювала б інвесторам інституційні умови для ведення бізнесу, з іншого приваблювала б прямі іноземні інвестиції у сфери, що могли б стати рушійними силами для розвитку економіки регіону.

Література

1. Свірідова Н.Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України: монографія / Н.Д.Свірідова. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 164 с.
2. Харламова Г.О. Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12(102). – С. 232-239.
3. Чубунов Є.В. Прямі іноземні інвестиції та чинники інвестиційного процесу: статистичний аналіз взаємозв'язків в умовах перехідної економіки України /Є.В. Чубунов // Економіка України. – 2006. – №2. – С.17-20.
4. Яблонська Н.В. Структури підвищення ефективності інвестиційної діяльності в регіоні // Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип.33. – Одеса: ОДЕУ, 2008.
5. World Investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.

основному до короткостроковості їх дій.

Діюча програма в галузі навколишнього середовища, що носить назву «Довкілля 2010: наше майбутнє і наш вибір», була затверджена Рішенням Європейського парламенту і Ради Європейського Союзу № 1600/2002/ЕС (22.07.2002). Шоста Програма з'явилася безпосередньо перед Всесвітньою зустріччю глав держав на вищому рівні зі сталого розвитку під егідою ООН в Йоганнесбурзі з 26 серпня по 4 вересня 2002 року. Програма спрямована на забезпечення наступних трьох умов проведення екологічних заходів Європейського Союзу:

- інтеграція потреб навколишнього середовища в різні напрямки діяльності ЄС та впровадження принципу екологічної обумовленості діяльності співтовариства, викладеного в ст.6 Договору про заснування спільноти;
- продовження заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку;
- проведення екологічних заходів з розрахунком на поточне і майбутнє розширення Європейського Союзу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, сталий розвиток є важливою частиною економічного та соціального життя сьогодення. А його фінансування є його рушійною силою, що робить дуже важливим вивчення та аналіз даного питання. На сьогодні шлях сталого розвитку є вкрай актуальним, тому що ситуація в країнах ЄС з досягненням та фінансуванням сталого розвитку в цілому неоднозначна. З одного боку, спостерігається явний прогрес, з іншого боку, поряд з позитивними тенденціями, існує цілий ряд проблем, на які треба звернути особливу увагу.

Література

1. Бицюра Ю. До проблеми визначення понять сталого економічного розвитку / Ю. Бицюра // Економіст. – 2006. – №5. – С. 62 – 65.
2. Борщук Є.М. Глобальна енергетична проблема і концепція сталого розвитку: (Економіка та екологія) / Є.М. Борщук //Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С. 218 – 226.
3. Борщук С., Загорський В. Концепція сталого розвитку і проблеми оптимізації еколого-економічних систем / С. Борщук, В.Загорський // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 113 – 119.
4. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого

5. Альтернативні. Доповнюють традиційні джерела фінансування сталого розвитку. До таких належать обмін екологічними знаннями, запобігання фінансовим кризу та передача екологічно чистих технологій. Дуже важливим є інвестування в освіту, науку та професійну підготовку й впровадження нововведень у інформаційні технології.

Першою та дуже важливою стратегією є мобілізація міжнародних ресурсів. Вона включає в собі зовнішні потоки приватного капіталу, зобов'язання, а також офіційну допомогу донорів.

Основою для практичної діяльності у сфері екологічної політики є середньострокові програми, що закріплені в установчому договорі ЄС. Програма являє собою політико-правовий документ, що визначає пріоритетні заходи ЄС на найближчу перспективу, встановлює конкретні цілі та завдання для ЄС. Всього за історію систематизованої екологічної політики ЄС було прийнято шість програм [10].

Перша програма дій з'явилася в 1973 році після Стокгольмської конференції ООН з навколишнього середовища. Цю програму вважають класичним документом у сфері захисту навколишнього середовища початкового періоду звернення європейських держав до проблем екології. Наступні документи приймалися в 1977 році (друга програма), 1983 рік (третя програма) і в 1987 році (четверта програма). П'ята програма стала новим поворотом в екологічній політиці. Програма була прийнята в 1993 році і отримала назву «Назустріч сталому розвитку». Таким чином, ЄС взяло на озброєння концепцію сталого розвитку, що стала офіційною стратегією ООН щодо виходу людства з екологічної кризи після проведення Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку 1992 року в Ріо-де-Жанейро. Необхідно відзначити, що концепція сталого розвитку вже задіяна у П'ятій програмі дій, але в Шостій програмі проходить основною темою, охоплюючи основні сфери екологічної політики ЄС. Шоста програма дій в області захисту навколишнього середовища (the Sixth Environment Action Programme, the 6th EAP) була затверджена 22 липня 2002 з розрахунком на рекордний термін дії – 10 років. В цьому полягає спроба подолати і компенсувати багато недоліків попередніх програм, які можна звести в

pdf

6. Інвестиційний портал Одеської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest.odessa.gov.ua/>

7. Кушнір М., Валюшко І. Щодо забезпечення дієвості агенцій та фондів регіонального розвитку у реалізації потенціалу розвитку регіонів України: аналітична записка. – Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/710/>.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

9. Офіційний сайт Департаменту зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ved.odessa.gov.ua/>

1. Sviridov ND FDI : international experience and engagement strategy to Ukraine: monograph / ND Sviridov . - Lugansk : Type of EUNU . Dal , 2004. - 164 p.

2. Kharlamov GA Mathematical Methods, Models and Information Technologies in Economics / AA Kharlamov / / Actual problems of economy. - 2009. - № 12 (102). - P. 232-239 .

3. Chubunov EV Foreign direct investment and the factors of the investment process : statistical analysis of relationships in transition economies Ukraine / EV Chubunov / / Economy of Ukraine . - 2006. - № 2. - P.17 -20.

4. Yablonsky NV Structures of improving the efficiency of investment activity in the region / / Journal of Socio- Economics doslidzhen.Vyp.33 . - Odessa OSEU , 2008

6. Investment portal of Odessa region. [Elektorynyy resource]. - Mode of access : <http://invest.odessa.gov.ua/>

7. Kushnir M. Valyushko I. As to ensure the effectiveness of agencies and regional development funds in the implementation of capacity development in Ukraine. Policy Brief.-National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine-<http://www.niss.gov.ua/articles/710/>

8. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [electronic resource]. - Mode of access: www.ukrstat.gov.ua/

9. Official website of the Department of Foreign Economic Activity and European Integration. [Electronic version]. - Mode of access:

10.04.2014

УДК 339.138:336.531.2

Долгова Анастасія

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дана стаття присвячена організації та методів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Тенденції розширення самостійності в організації зовнішньоекономічної діяльності підприємствами настійно вимагають створення механізмів регулювання діяльності всіх учасників ЗЕД, включаючи торгових посередників. В статті аргументоване пояснення сутності управління зовнішньоекономічної діяльності на сучасному ринку послуг та продажу. Пояснено застосування методів управління для поліпшення діяльності на підприємстві. Також у статті розроблено концепцію управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, обґрунтовано доцільність її використання на сучасному етапі розвитку. Представлена сукупність глобальних змін і позначені їх наслідки для господарської діяльності підприємств. Дана характеристика підходів, на яких базується пропонована авторами концепція. Сформульовані рекомендації менеджерам підприємств з досягнення стратегічного бачення діяльності на зовнішньому ринку.

Ключові слова: підприємство, зовнішньоекономічна діяльність підприємства, стан, проблеми.

Долгова Анастасія

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Данная статья посвящена организации и методам управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Тенденции расширения самостоятельности в организации внешнеэкономической деятельности предприятиями настоятельно требуют создания

різниці за географічною широтою між кліматично теплішими і холоднішими регіонами країни; рівня безробіття в країні; рівня політичних і громадянських свобод в країні; співвідношення між середньою заробітною платою чоловіків і жінок.

2. Індексу людського розвитку, що формується за допомогою таких трьох індикаторів: середньої тривалості життя населення країни; рівня освіченості та стандарту життя населення країни, що вимірюється ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

3. Індексу суспільства, заснованого на знаннях, який визначається трьома основними індикаторами: інтелектуальними активами суспільства; перспективністю розвитку суспільства та якістю розвитку суспільства, які, у свою чергу, формуються за допомогою даних про рівень охоплення молоді освітою та інформацією, інвестиційний клімат у країні, рівень корупції, нерівність розподілу матеріальних і соціальних благ (GINI-індекс), рівень дитячої смертності тощо.

Необхідність переходу світу на концепцію сталого розвитку неможливо переоцінити. Це єдиний шлях виживання та гідного існування. Але для його забезпечення необхідні величезні фінансові механізми.

Серед основних механізмів фінансування сталого розвитку можна виділити наступні [9]:

1. Мобілізація ресурсів. До неї можна віднести зовнішні потоки приватного капіталу, офіційна допомога донорів, зобов'язання розвинених країн у розмірі, а також фінансування з боку міжнародних фінансових установ, зокрема Глобального екологічного фонду.

2. Вивільнення коштів. Основним завданням цього засобу є списання непомерних боргів держав, що розвиваються, а також скорочення видатків державного бюджету [8].

3. Податкові надходження. Введення нових невеликих податків на найбільш вживані операції. До таких податків можна віднести податок Тобіна на валютообмінні операції у розмірі 0,1-0,25%.

4. Інституційно-організаційні. Включає збільшення фінансування Глобальним екологічним фондом транскордонних екологічних проектів в регіонах. До цього ще можна віднести організацію зустрічей донорів на різних рівнях.

фіскального навантаження з боку уряду; урядової інтервенції в економіку; монетарної політики; потоків капіталів та іноземних інвестицій; банківської та фінансової діяльності; політики формування цін та оплати праці; прав на приватну власність; політики регулювання.

Найяскравіше з урахуванням індексу економічного виміру досягнення демонструють Фінляндія, Данія, Ісландія, Швеція. Саме досягнення цих країн пояснюються оптимальним поєднанням таких важливих факторів розвитку економіки, як рівень та якість інновацій, пріоритетна підтримка досліджень, значні іноземні інвестиції, досконале законодавство у сфері оподаткування бізнесу та високих технологій, низький рівень корупції [5].

Індекс екологічного виміру кількісно визначає здатність тієї чи іншої країни захищати своє навколишнє середовище як у поточний період часу, так і в довготерміновій перспективі, виходячи з таких п'яти критеріїв: наявність національної екологічної системи; можливість протидії екологічним впливам; зниження залежності людей від екологічних впливів; соціальні та інституціональні можливості країни відповідати на екологічні виклики; можливість глобального контролю за екологічним станом країни.

З цих позицій між країнами існують істотні відмінності як у стані навколишнього середовища, так і в довготермінових тенденціях щодо його змін. Рівень економічного розвитку країни, виражений в обсягах ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, не обов'язково гарантує кращий стан її навколишнього середовища. У цьому плані істотними факторами виявилися невисока щільність населення, економічна спроможність долати екологічні виклики та якість управління природоохоронними заходами і розробкою природних родовищ [6].

Індекс соціального виміру формується шляхом усереднення трьох глобальних індексів [7]:

1. Індексу якості і безпеки життя. Цей індекс формується за допомогою таких дев'яти індикаторів: ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; середньої тривалості життя населення країни; рейтингу політичної стабільності і безпеки країни; кількості розлучених сімей на 1000 населення; рівня громадської активності (активність профспілок, громадських організацій та ін.);

механізмів регулювання діяльності всіх учасників ВЕД, включаючи торгових посередників. В статті аргументированное объяснение сущности управления внешнеэкономической деятельности на современном рынке услуг и продажи. Объяснено применения методов управления для улучшения деятельности на предприятии. Также в статье разработана концепция управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, обоснована целесообразность ее использования на современном этапе развития. Представлена совокупность глобальных изменений и обозначены их последствия для хозяйственной деятельности предприятий. Дана характеристика подходов, на которых базируется предлагаемая авторами концепция. Сформулированы рекомендации менеджерам предприятий по достижению стратегического видения деятельности на внешнем рынке.

Ключевые слова: предприятие, внешнеэкономическая деятельность предприятия, состояние, проблемы.

Dolgova Anastasia

IMPROVING THE MANAGEMENT OF FOREIGN ACTIVITIES IN THE ENTERPRISE

This article focuses on the organization and management practices in foreign economic activity of the enterprise. Tendency of expansion of autonomy in the organization of foreign economic activity entities urgently require creating mechanisms to regulate the activities of all participants of foreign trade, including trade mediators. In a reasoned explanation of the essence of the article of the foreign economic activity in today's market and sales. Explained the application of management techniques to improve the performance of the enterprise. The article also developed the concept of the foreign economic activity of the enterprise, the expediency of its use at the present stage of development. Represented the totality of global changes and their consequences for the designated business enterprises. The characteristic of the approaches that underpin the concept proposed by the authors. Makes recommendations to managers of enterprises to achieve strategic vision activities in foreign markets.

Keywords: enterprise, foreign enterprise, problems, stabilization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка жодної країни не може повноцінно функціонувати без розвинутої системи зовнішньоекономічної діяльності. Поняття яке виникло під

назвою «управління ЗЕД підприємства» зумовлено впливом на процеси підготовки кита реалізації зовнішньоекономічних операцій та орієнтоване на отримання прибутку. Структура управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві залежить від цілей і завдань, які вона покликана вирішувати, від характеру спеціалізації підприємства на зовнішньогосподарської діяльності. ЗЕД реалізується як нарівні держави, так нарівні окремих господарюючих суб'єктів. Управління діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки вимагає чіткої і цілеспрямованої його організації. Головне місце в організації управління на рівні підприємства промислового займає організаційна структура управління, в тому числі організаційна структура управління ЗЕД. Одну з таких сфер дуже важливих, і разом з тим, специфічних представляє сфера ЗЕД [8, с. 58].

ЗЕД, будучи складовою частиною господарської діяльності підприємства в цілому, має свої специфічні риси. Найбільше значення має класифікація методів управління на основі об'єктивних законів, властивих системі управління, а також потреб та інтересів особи або осіб, на кого спрямовано вплив. Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства потрібна адекватна умовам його роботи структура управління [1, с. 73].

Незалежно від типів економічної системи, управління завжди містить загальні початки, в основі яких присутні такі елементи:

- мета і завдання управління;
- способи досягнення поставленої мети;
- організація (поза її управління неможливо);
- суб'єкт і об'єкт управління.

Поєднання цих елементів формує поняття управління, а відмінність цілей, способів їх досягнення, характер взаємодії керуючих суб'єктів і керованих об'єктів визначають модель управління як адміністративну або ринкову.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Повноцінне функціонування економіки жодної країни не може відбуватися без розвиненої системи зовнішньоекономічної діяльності. Така діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі країни. Виходячи на міжнародні ринки кожному підприємству насамперед необхідно вибрати найбільш

динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх у деякому «ідеальному» статичному стані. Деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища і втрата біологічного розмаїття скорочують здатність екологічних систем до самовідновлення.

Важливі також і механізми взаємодії цих трьох концепцій. Економічний і соціальний елементи, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові завдання, як досягнення справедливості всередині одного покоління (наприклад, щодо розподілу доходів) та надання цілеспрямованої допомоги бідним верствам населення. Механізм взаємодії економічного та екологічного елементів породив нові ідеї щодо вартісної оцінки та інтерналізації (обліку в економічній звітності підприємств) зовнішніх впливів на навколишнє середовище. Нарешті, зв'язок соціального та екологічного елементів викликала інтерес до таких питань як внутрішньопоколінна і міжпоколінна рівність, включаючи дотримання прав майбутніх поколінь, та участі населення в процесі прийняття рішень [4].

Важливою проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірів (індексів та індикаторів) для кількісного і якісного оцінювання цього дуже складного процесу. Рівень сталого розвитку пропонується оцінювати за допомогою індексу сталого розвитку, що вираховується як сума індексів для трьох вимірів: економічного, екологічного та соціального з відповідними ваговими коефіцієнтами. У свою чергу, кожен з цих індексів має обчислюватися з використанням відомих у міжнародній практиці індексів.

Індекс економічного виміру сформуємо з двох глобальних індексів: індексу конкурентоспроможного розвитку, який формується з таких трьох індикаторів: індикатора технологічного розвитку країни; індикатора громадянських інститутів та індикатора макроекономічного середовища. У свою чергу, ці три індикатори обчислюються на основі використання даних про стан трансферу технологій та інноваційного розвитку країни, рівень розвитку інформаційних та комунікаційних технологій, рівень видатків країни на дослідження і розвиток, рівень іноземних інвестицій, рівень незалежності бізнесу від уряду, рівень корупції в країні та інше; та індексу економічної свободи, який формується з таких десяти індикаторів: торгової політики країни;

життя. Без цього сталий і довготривалий розвиток просто неможливий. Одна з головних причин виникнення екологічних та інших катастроф — злидні, які стали у світі звичайним явищем;

- необхідно налагодити стан життя тих, хто користується надмірними засобами (грошовими і матеріальними), з екологічними можливостями планети, зокрема відносно використання енергії;

- розміри і темпи росту населення повинні бути погоджені з виробничим потенціалом глобальної екосистеми Землі, що змінюється.

Концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної та екологічної.

Економічний підхід до концепції сталого розвитку заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля, який може бути зроблений за умови, принаймні, збереження сукупного капіталу, за допомогою якого і здійснюється цей дохід. Ця концепція передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних: природо-, енерго- і матеріало-зберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку і знищення відходів.

Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття в глобальних масштабах, а також повніше використання практики сталого розвитку, наявної в не домінуючих культурах. Для досягнення сталого розвитку, сучасному суспільству доведеться створити ефективнішу систему ухвалення рішень, що враховує історичний досвід і заохочує плюралізм [3].

З екологічної точки зору, сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Більш того, поняття «природних» систем і ареалів проживання можна розуміти широко, включаючи в них створене людиною середовище, таке як, наприклад, міста. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і

придатний вид зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність є особливим видом економічної діяльності, що тісно пов'язана з іншими галузями господарської системи країни. Незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі країни, управління зовнішньоекономічною діяльністю завжди було і залишається важливою складовою розвитку підприємництва. В Україні ж організаційні форми управління ЗЕД на виробничих підприємствах багато в чому індивідуалізовані. На сучасному етапі багато українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств ще доволі низька.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Основними характеристиками сформованого в економіці кризового стану є: економічний спад, обумовлений низькою гнучкістю і адаптивністю підприємств до мінливих зовнішнього середовища та економічною кризою в галузях промислової продукції; руйнування зв'язків з багатьма традиційними постачальниками і споживачами; втрата завойованих позицій на світових ринках; низька конкурентоспроможність промислової продукції та промислових підприємств; знос основних фондів промислових підприємств (склав приблизно 60-75% і приблизно така ж частка устаткування у віці більше 10 років); зниження організаційно-технічного рівня підприємств внаслідок низького ступеня використання прогресивного обладнання і оснащення. Все це накладає свій відбиток на механізм господарювання українських промислових підприємств і негативно впливає на їх зовнішньоекономічну діяльність [6, с. 290].

Для вітчизняних підприємств можна виділити невирішені проблеми для вдосконалення ЗЕД в контексті глобалізаційних процесів:

- а) підвищення якості виробленої продукції з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції на світових ринках, що може бути досягнуто шляхом технічного переоснащення виробництва, залучення іноземних інвестицій в дану галузь;

- б) розвиток системи менеджменту підприємства: використання новітніх методів, способів і форм управління для вирішення виниклих завдань. Тобто для поліпшення розвитку підприємства в умовах глобалізації необхідно, насамперед, орієнтуватися у веденні справ на

міжнародну середу. Необхідно адаптувати стратегію підприємства до вимог міжнародного ринку, пов'язувати свою модель розвитку з параметрами розвитку зарубіжних конкурентів, підвищувати ефективність своїх бізнес-процесів до міжнародного рівня;

в) забезпечення швидкості та ефективності дій при обмежених ресурсах підприємства, вдосконалення як організаційної структури, товарних, фінансових та інформаційних потоків, так і технології роботи, внутрішнього і зовнішнього документообігу;

г) навчання персоналу, інвестування в людський капітал і т.д. (стажування за кордоном, участь у міжнародних конференціях);

д) удосконалення контрактної діяльності:

– залучення до роботи з закордонними партнерами досвідчених і кваліфікованих фахівців з ведення переговорів і укладання зовнішньоторговельних договорів;

– кваліфіковане складання валютно-фінансові умови контракту, так як це забезпечить майже стовідсотковий фінансовий успіх угоди;

– вибір вітчизняними підприємствами економічно доцільних для них умов поставок товару [3, с. 65].

Таким чином було встановлено, що ефективна зовнішньоекономічна діяльність забезпечує успіх підприємства на світовому ринку; існує тісний взаємозв'язок зовнішньоекономічної діяльності підприємств і світових глобалізаційних процесів.

Постановка завдання. Підприємство, що виходить на світовий ринок, зустрічає сьогодні жорстоку конкурентну боротьбу. Щоб вижити в цій боротьбі і досягти успіху, обов'язково необхідно використовувати можливості маркетингу. Саме на основі маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій на світовому ринку.

Серед основних можливих заходів по удосконаленню організації ЗЕД на підприємстві можна виділити наступні [2, с. 137]:

- створення окремого структурного підрозділу, що відповідав би за успішність ведення ЗЕД на підприємстві

- маркетингові дослідження нових ринків за умови виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоекономічної діяльності шляхом збору необхідної інформації про них

- проведення SWOT-аналізу для розробки стратегії розвитку підприємства та удосконалення механізму зовнішньоекономічної

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування фінансування сталого розвитку в країнах ЄС. З урахуванням вищезазначеної мети необхідно виконати наступні завдання: розглянути теоретичні аспекти сталого розвитку та його фінансування в країнах ЄС, обґрунтувати економічний, соціальний та екологічний виміри сталого розвитку, розкрити основні індикатори та основні інструменти фінансування сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток — загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

Ряд теоретиків і прихильників сталого розвитку вважають його найперспективнішою ідеологією 21 століття і навіть усього третього тисячоліття, яка, з поглибленням наукової обґрунтованості, витіснить усі наявні світоглядні ідеології, як такі, що є фрагментарними, неспроможними забезпечити збалансований розвиток цивілізації.

Сталий розвиток — це керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дозволяють дуже швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати найбільш оптимальний.

Парадигма сталого розвитку включає в себе вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової й національної дискримінації [1].

Концепція сталого розвитку ґрунтується на п'яти головних принципах [2]:

- людство дійсно може надати розвитку сталого і довготривалого характеру, для того щоб він відповідав потребам людей, що живуть зараз, не втрачаючи при цьому можливості майбутнім поколінням задовольняти свої потреби;

- обмеження, які існують в галузі експлуатації природних ресурсів, відносні. Вони пов'язані з сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери до самовідновлення;

- необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізувати свої надії на благополучніші

achieving sustainable development were analyzed. Were defined economic, social and environmental dimensions of sustainable development. Was discloses a process of interaction between these three concepts and problems of formation of a measurement system for quantitative and qualitative evaluation of the process.

Keywords: sustainable development, European Union, sustainable development financing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наприкінці ХХ ст. людська цивілізація усвідомила, що стоїть на порозі цілого комплексу криз – екологічної, демографічної, економічної, фінансової. Демографічний «вибух», сучасна науково-технічна революція, нинішній кризовий стан земної біосфери, істотне зниження її відновлювальних можливостей внаслідок надмірних антропо-техногенних навантажень на природу об'єктивно зумовили необхідність переходу на модель сталого розвитку всіх країн світу.

Сталий розвиток країни означає, таке функціонування її народногосподарського комплексу, коли одночасно забезпечуються задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення, раціональне та екологобезпечне господарювання й високоефективне використання природних ресурсів, підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Забезпечення сталого розвитку є одним з ключових питань сучасного розвитку всіх країн світу та особливо актуалізується для Європейського Союзу з огляду на його економічні, соціальні та екологічні проблеми. Враховуючи надзвичайну актуальність даного питання для розвитку людської цивілізації у цілому, проблеми фінансування сталого розвитку в країнах ЄС перебувають у полі зору вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як Лейзеровіч А. А., Кейтс Р. В., Перріс Т. М., Хулс Дж. М.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання фінансування сталого розвитку в країнах ЄС залишається недостатньо дослідженим. Саме це й зумовило вибір теми та мету статті.

діяльності підприємства на основі відповідних законодавчих актів.

Для успішної експортної діяльності фірмі необхідно створити спеціальний відділ, що займався б зовнішньоторгівельними операціями. Створення таких зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторгівельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних розумів використання;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

На кожному підприємстві експортні операції виконують спеціалізовані підрозділи. У залежності від розміру підприємства і рівня його інтернаціоналізації можливі наступні форми організації експортної служби:

- відділ збуту – використовується підприємством, якщо обсяг його зовнішньоторгівельних операцій незначний і основна частина продукції реалізується на внутрішньому ринку;
- експортний відділ – створюється при збільшенні обсягу експортних операцій;
- відділення закордонних операцій – створюється закордоном і підпорядковує усі відділення у даній країні;
- центральна контора – створюється дочірня експортна фірма;
- спільні збутові компанії.

Втілення в життя вище запропонованих заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства, безперечно значно покращить якість його роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) пов'язаний із застосуванням загальних ідей і концепцій менеджменту у всіх формах зовнішньоекономічної діяльності (експорті й імпорті товарів і послуг, лізингових операціях, прямому інвестуванні і т. д.).

По-перше, менеджмент ЗЕД є визначеним процесом, що,

насамперед, включає вивчення і проектування елементів міжнародного середовища: закордонних партнерів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв та ін. По-друге, необхідно домагатися ефективної взаємодії не тільки між працівниками зовнішньоекономічних підрозділів, але і між усіма службами підприємства, що і визначає успіх на міжнародних ринках. По-третє, потрібно наголосити на продуктивному досягненні всією організацією обраних зовнішньоекономічних цілей.

Об'єктивною необхідністю подальшого розвитку економіки країни є заходи, які направлені на довготривале використання переваг міжнародного розподілу праці, створення умов широкого обміну досягненнями світової науки і техніки й повсюдне їх упровадження у виробництво. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни.

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України [5, с. 102].

Сьогодні економіка нашої країни характеризується більшою відкритістю для ділових контактів із закордонними партнерами. Нові економічні реалії потребують нових підходів до здійснення міжнародної діяльності. Багато підприємств виходять на зовнішній ринок із своєю продукцією самостійно. Для переважної більшості з них це відбувається вперше. Дана ситуація виявила відсутність необхідного досвіду, а часом, і елементарних знань в області міжнародної діяльності. У цих умовах істотно зростає роль і значення аналізу стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що дозволяє правильно скоординувати подальшу його діяльність, проаналізувати можливі шляхи її удосконалення й уникнути небажаних результатів.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, тобто єдиний напрямок, який буде враховувати внутрішні можливості підприємства та ринкові умови, в яких йому доводиться

якісного оцінювання цього процесу.

Ключові слова: сталий розвиток, Європейський Союз, фінансування сталого розвитку.

Литвин Марина, Буримский Денис

ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье рассмотрены теоретические аспекты устойчивого развития и его финансирования в странах ЕС. Определено, что устойчивое развитие является важной частью экономической и социальной жизни, а его финансирование является его движущей силой, что делает очень важным изучение и анализ данного вопроса. Обоснованы основные принципы устойчивого развития, определены его основы и концепция. В статье определены основные механизмы привлечения финансовых ресурсов к финансированию устойчивого развития, раскрываются основные индикаторы и основные инструменты его финансирования. Были проанализированы программы Европейского Союза, направленные на достижение устойчивого развития. Обоснованы экономическое, социальное и экологическое измерения устойчивого развития. Раскрыт процесс взаимодействия этих трех концепций и проблемы формирования системы измерений для количественной и качественной оценки этого процесса.

Ключевые слова: устойчивое развитие, Европейский Союз, финансирование устойчивого развития.

Litvin Marina, Burimskiy Denis

THEORETICAL ASPECTS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT FINANCING IN THE EUROPEAN UNION

The article deals with theoretical aspects of sustainable development and its financing in the EU. Determined that sustainable development is an important part of economic and social life, and its funding is its driving force, which makes it very important to study and analyze the issue. Were justified the basic principles of sustainable development and defined its foundations and concept. In this article the main mechanisms to mobilize financial resources to finance sustainable development are described, the basic indicators and the basic tools of its funding were researched. The European Union programs aimed at

www.apn-ua.com

3. Союз птицеводов Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.poultryukraine.com/ru/>

4. FIVEX ANALYTICS GROUP [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.fivex.com.ua

1. Goskomstat Ukray`ny. My`ny`sterstvo agrarnoj poly`ty`ky` y` prodovol`stvy`ya Ukray`ny

2. Y`nterfaks-Ukray`na [Elektronnyj resurs]/ Rezhy`m dostupa www.apn-ua.com

3. Soyuz pty`cevodov Ukray`ny [Elektronnyj resurs] – Rezhy`m dostupa: <http://www.poultryukraine.com/ru/>

4. FIVEX ANALYTICS GROUP [Elektronnyj resurs] – Rezhy`m dostupa: www.fivex.com.ua

Рецензент: Крупина С.В. к.е.н., доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий

6.06.2014

УДК 339.9:336.5

Литвин Марина, Буримський Денис

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті розглянуті теоретичні аспекти сталого розвитку та його фінансування в країнах ЄС. Визначено, що сталий розвиток є важливою частиною економічного та соціального життя сьогодення, а його фінансування є його рушійною силою, що робить дуже важливим вивчення та аналіз даного питання. Обґрунтовані головні принципи сталого розвитку, визначені його основи та концепція. В статті визначені основні механізми долучення фінансових ресурсів до фінансування сталого розвитку, розкриваються основні індикатори та основні інструменти його фінансування. Були проаналізовані програми Європейського Союзу, спрямовані на досягнення сталого розвитку. Обґрунтовані економічний, соціальний та екологічний виміри сталого розвитку. Розкритий процес взаємодії цих трьох концепцій та проблеми формування системи вимірів для кількісного і

функціонувати. Для розробки стратегії необхідний комплексний аналіз діяльності підприємства. По-перше, треба провести комплексний аналіз ефективності ЗЕД на засадах фінансово-економічного аналізу та складання матриці SWOT та згрупувати економічні показники в ЗСП, що чітко виявить внутрішні можливості підприємства. По-друге, необхідно провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз пропонуваного підприємством та конкурентами товарів з метою виявлення стадії життєвого циклу товару та можливості його заміни [4, с. 124]. Цей аналіз проводиться на засадах складання карти стратегічних груп для визначення положення підприємства серед конкурентів та напрямку його розвитку в наявному конкурентному середовищі. По-третє, для визначення ринку привабливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно провести матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу ЗЕД підприємства найчастіше використовуються такі матриці: матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку; матриця GEM – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності; матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку; матриця Shell/DPM – аналіз привабливості ресурсоємної галузі в залежності від конкурентоспроможності. Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження щодо досягнення загальної мети.

На даний момент процес освоєння вітчизняними товаровиробниками зарубіжних ринків супроводжується значними труднощами і проблемами, які обумовлені недосконалістю форм фінансових розрахунків, нерозвиненістю транспортної і ринкової інфраструктури договірно-правової бази, практики регулювання митних процедур і оподаткування. Отже, вітчизняний товаровиробник буде спроможний вийти на світовий ринок лише за умови виробництва якісної продукції, яка б відповідала існуючим запитам і потребам споживачів. У переважній більшості продукція вітчизняних товаровиробників характеризується низьким рівнем якості, що не відповідає світовим стандартам, а також високим рівнем затрат на її виробництво, що в кінцевому підсумку обумовлює низький рівень конкурентоспроможності на зарубіжних ринках.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розглянувши теоретичні основи управління експортною діяльністю підприємства, можна прийти до висновку, що у фундаментальному плані вивчення моделей регулювання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в аспекті міжнародних відносин потребує подальшого сполучення різноманітних підходів, що спираються на теорію, а в прикладному плані – на вивчення фактів, пояснень та прогнозування подальшої еволюції ситуації, на підготовку, а надалі - на прийняття рішень щодо регулювання можливих змін ситуації. Набір теоретичних і методологічних орієнтирів є необхідним для прийняття правильних рішень. Припущення помилок у цій сфері може призвести до значних перекосів, виявити які буде значно складніше, що займе багато зусиль і часу.

Література

1. Герчикова И.М. Менеджмент: уч. для вузов. – 4-е изд. – М.: ЮНТИ-ДАНА, 2004. – 511 с.
2. Гончаров В.В. Важнейшие критерии результативности управления. – М.: МНПТУ, 1998. – 304 с.
3. Гребельник О.П. Основы зовнішньоекономічної діяльності: підручник. – К.: Центр навчальної літератури. – 2008. – 384 с.
4. Гуріна Г.С., Луцький М.Г., Мостенська Т.Л., Новак В.О. Основы зовнішньоекономічної діяльності: підручник. – К.: Сузір'я, 2007. – 425 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: уч для вузов /Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А.Паршина и др. – 3-е изд.. – М.: ЮНТИ-ДАНА, 2004. – 847 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка – Київ: Центр навчальної літератури, 2009. – 792 с.
7. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2008 – 386с.
8. Янковский Н.А. Структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: ДонГУ, 1998. – 254с.

1. Gerchy`kova Y`.M. Menedzhment: uch. dlya vuzov. - 4-e y`zd. - М.: YuNITY`-DANA, 2004. - 511 s.

Для увеличения объемов экспорта отечественным производителям необходимо выпускать продукцию, которая соответствует международным требованиям и стандартам.

В январе-октябре 2012 года Украина импортировала 79,1 тыс. т комбикормов на 147,7 млн долл. Экспорт за этот период составил менее 8 тыс. т (\$3,9 млн). В Украину, в основном, импортируются кормовые добавки, премиксы и кормосмеси из Европы и Китая. В свою очередь, из страны вывозятся полнорационные корма и корма на основе зерносмесей. В Украине отмечается явная тенденция к росту востребованности полнорационных комбикормов. Основными экспортными рынками Украины являются страны СНГ: Молдова, Беларусь, Грузия. В 2012 году в четверку крупнейших импортеров украинских комбикормов вошла Турция.

Крупнейшими импортерами готовых комбикормов, кормовых добавок и премиксов для с/х животных в январе-октябре 2012 г. по данным компании «Про АГРО» были «Мироновский хлебопродукт», «Агролайф корми» (Львовская обл.), «Доше (г. Луцк), «АПК-Инвест» (г. Донецк), «Агравиа АГ» (г. Киев) [3].

Цены на комбикорма на внутреннем рынке с лета 2012 года выросли на 20-23%. До середины весны в стране ожидается повышение их стоимости еще, как минимум, на 15%. Подорожание комбикормов связывают с ростом цен на компоненты, которые занимают 76% в структуре затрат на производство. В частности, за последний год цены на такие составляющие кормов, как фуражные зерновые, выросли на 19-30%, отруби – на 59%, подсолнечный шрот – более чем вдвое [4].

Выводы. На внутреннем рынке комбикормов в Украине наблюдалась относительно низкая покупательная способность большинства потребителей (в дополнение – низкий спрос со стороны частного сектора) на фоне значительного превышения производственных мощностей над потреблением. На рынке комбикормов Украины отмечена явная тенденция к росту востребованности полнорационных комбикормов. Характерной чертой развития данного сектора АПК является почти полное отсутствие экспорта комбикормов.

Література

1. Госкомстат Украины. Министерство аграрной политики и продовольствия Украины
2. Интерфакс-Украина [Электронный ресурс] – Режим доступа

ФИЛИАЛ ПАО "ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННО-ЗЕРНОВАЯ КОРПОРАЦИЯ УКРАИНЫ "ИЗЮМСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ	38971	20933
--	-------	-------

Продож. табл. 1

1	2	3
ООО "АГРОТЕХНИКА"	67131	37020
ООО "ФИДЛАЙФ "	77197	36425
ОАО "БЕЛГОРОД-ДНЕСТРОВСКИЙ КХП"	296	
ЧАО "БАХМУТСКИЙ АГРАРНЫЙ СОЮЗ "	59062	28960
ОАО "АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ"	75801	39666
ЗАО "ФЕОНИС"	58466	
ЗАО "АПК-ИНВЕСТ"	103236	69292
СП ООО "КОНСТАНТА-АГРО"	68210	
ООО "ИК "АГРОСОЮЗ-РП"	15470	6072
ПАО "ВЛАДИМИР-ВОЛЫНСКИЙ К/З"	69555	38644
ООО "ПЕРВОЕ МАЯ "ККЗ"	121386	58192
ООО "РОГАТИН КОРМ"	70188	46481
ООО "КАМЕНЕЦ-ПОДОЛЬСКИЙ ККЗ"	81570	42056
ОАО "УГЛЕГОРСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ ККЗ"	74803	42189
ГП "НОВОПОКРОВСКИЙ КХП"		19430
ООО "УКРАГРОЗАКУПКА"		35823
ДРУГИЕ	1515176	1610147
ВСЕГО ПО СТАТИСТИКЕ	4697691	
ДООЦЕНКА	1394340	
ВСЕГО	6092031	3309519

К крупнейшим производителям Украины в 2011/12, 2012/13 маркетинговых годах относятся: ООО «Катеринопольский элеватор», ПАО «Мироновский ЗИКК», ООО «Комплекс Агромарс», ООО «Таврийский комбикормовый завод», ОАО «Бориспольский экспериментальный комбикормовый завод», Корпорация «АГРО-ОВЕН», ООО «АРГОКОМ», ООО Агропромышленная группа компаний «Днепровская», ОАО «Диканьский межхозяйственный комбикормовый завод», ЗАО «АПК-ИНВЕСТ», ООО «ПЕРВОЕ МАЯ «ККЗ».

С 2007 г., когда за рубеж было поставлено 36 тыс. т комбикормов, объем экспорта сократился в три раза – до 11 тыс. т. в 2011 г. Характерной чертой развития данного сектора агропромышленного комплекса в настоящее время является очень низкая доля экспорта комбикормов.

2. Goncharov V.V. Vazhnejshy'e kry'tery'y` rezul'taty`vnosty` upravleny`ya. - M.: MNIIPU, 1998. - 304s.

3. Grebel'ny`k O.P. Osnovy` zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti: pidruchny`k. - K.: Centr navchal`noyi literatury`. -2008. - 384 s.

4.Gurina G.S., Lucz`ky`j M.G., Mostens`ka T.L., Novak V.O. Osnovy` zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti: pidruchny`k.- K.: Suzir'ya, 2007.- 425s.

5. Vneshneekonomy`cheskaya deyatel`nost` predpry`yaty`j: uch dlya vuzov /L.E. Strovsky`j, S.K. Kazancev, E.A.Parshy`na y` dr. – 3-e y`zd.. - M.: YuNITY`-DANA, 2004. - 847s.

6. Zovnishn`oekonomichna diyal`nist` pidpry`yemstv / Za red. Yu.G. Kozaka, N.S. Logvinovoyi, I.Yu. Sivachenka – Ky`yiv : Centr navchal`noyi literatury`, 2009. – 792 s.

7. Ky`ry`chenko O. A. Menedzhment zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti: pidruchny`k. - 2-ge vy`d.– K.: Znannya, 2008 – 386s.

8. Yankovsky`j N.A. Struktura upravleny`ya vneshneekonomy`cheskoj deyatel`nost`yu predpry`yaty`ya // Problemy razvy`ty`ya vneshneekonomy`chesky`x svyazej y` pry`vlecheny`e y`nostrannyx y`nvesty`cy`j: regy`onal`nyj aspekt. - Doneczk: DonGU,1998. – 254s.

Рецензент: Захарченко О.В. к.е.н., доцент кафедры менеджменту Одеського національного політехнічного університету
20.05.2014

УДК 339.5

Живора Гліб

УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС: ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

В статті досліджуються хронологія, специфіка та тенденції розвитку процесів економічної інтеграції України до ЄС в контексті створення Зони вільної торгівлі. Особлива увага приділяється аналізу наслідків, потенційних плюсів та мінусів від створення ЗВТ з ЄС, а також характеристиці виключень з режиму вільної торгівлі для конкретних груп товарів. Було досліджено питання мита, транспорту і купівлі/продажу товарів специфічного характеру. Розглянута позиція

Росії щодо інтеграції України в Європейський союз, зокрема проблеми, які можуть виникнути як в українській, так і російській економіці. Крім цього, був проведений аналіз загальносвітового розвитку міжнародних економічних відносин і вплив на європейську економіку в тому числі.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, Європейський Союз, мито, кількісні обмеження, Світова організація торгівлі.

Живора Глеб

СОГЛАШЕНИЕ ОБ АССОЦИИИ С ЕС: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье исследуется хронология, специфика и тенденции развития процессов экономической интеграции Украины в ЕС в контексте создания Зоны свободной торговли. Особенное внимание уделяется анализу последствий, потенциальных плюсов и минусов от создания ЗСТ с ЕС, а также характеристике исключений с режима свободной торговли для конкретных групп товаров. Были изучены вопросы пошлины, транспорта и покупке/продаже товаров специфического характера. Рассмотрена позиция России по отношению к интеграции Украины в Европейский союз, в том числе проблемы, которые могут возникнуть как в украинской, так и в российской экономике. Кроме этого, был проведен анализ общемирового развития международных отношений и влияние на европейскую экономику в том числе.

Ключевые слова: зона свободной торговли, Европейский Союз, пошлина, количественные ограничения, Мировая организация торговли.

Zhyvora Gleb

ASSOCIATION AGREEMENT WITH EU: ECONOMIC EFFECTS FOR UKRAINE

The chronology, features and trends of Ukraine economic integration into the European Union in the context of creating Free Trade Agreement are investigated in the article. Particular attention is paid to the analysis of the consequences, potential pros and cons from the creation of FTA as well as review of the exceptions to the free trade regime for certain goods. Questions of tariffs, transport and purchase/sale of specific goods were studied. The position of Russia towards Ukrainian integration into the European Union was examined, including problems, that may happen in

поголовья свиней и птицы, что в свою очередь, является следствием прихода в животноводческую отрасль Украины крупных инвесторов. В 2010 г. в Украине было произведено 6,5 млн тонн комбикормов, что на 9,06% больше, чем в 2009 г. (на 60,3% меньше производимых объемов в 1990 г.).

По данным «Интерфакс-Украина» в 2011 г. в стране было произведено около 6,4 млн т комбикормов с учетом теневого рынка, доля которого, по оценке эксперта, составляет около 40%. Производство немного снизилось по сравнению с 2010 г.

По предварительным данным информационной компании «ПроАгро», производство комбикормов в Украине в 2012 году могло составить 6,7 – 6,9 млн т, что на 7% больше по сравнению с 2011 г. Однако до уровня 1990 года, когда в Украине производилось более 16 млн тонн комбикормов, еще далеко [2].

По данным Союза птицеводов Украины в 2011/12 маркетинговом году в Украине было произведено 6,09 млн тонн комбикормовой продукции (табл. 2) [3].

Таблица 2

Производство комбикормовой продукции в Украине в 2011/12, 2012/13 маркетинговых годах, тонн (по данным союза птицеводов Украины)

Предприятие	2011/2012 МГ (июль/июнь)	6 месяцев 2012/2013 МГ (июль-июнь)
1	2	3
ООО "КАТЕРИНОПОЛЬСКИЙ ЭЛЕВАТОР"	513823	285387
ПАО "МИРОНОВСКИЙ ЗИКК"	444763	224458
ООО "ТАВРИЙСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД"	184997	99435
ООО КОМПЛЕКС "АГРОМАРС"	209352	117680
ОАО "БОРИСПОЛЬСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ К/З"	147869	82322
КОРПОРАЦИЯ "АГРО-ОВЕН"	136424	71491
ООО "АРГО КОМ"	135608	66969
ОАО "ДИКАНСКИЙ МЕЖХОЗЯЙСТВЕННЫЙ К/З"	123930	57552
ОАО "КУЙБЫШЕВСКИЙ К/З"	72774	38922
ОАО "ЛОХВИЦКИЙ К/З"	45430	30950
ООО "БОЖКОВСКИЙ К/З"	49800	26680

будет стимулировать наращивание поголовья свиней в хозяйствах населения. Министерство аграрной политики и продовольствия Украины работает над проектом, согласно которому фермерским хозяйствам будут предоставляться в лизинг ангары и поголовье свиней, что позволит хозяевам содержать 150-200 голов свиней и получать достойные доходы. В 2013 году прогнозируется, что поголовье свиней вырастет на 2,2% до 7,68 млн голов.

В 2004-2010 гг. в сегменте птицеводства отмечается рост до 203,8 млн голов. В 2011 г. поголовье птицы немного сократилось до 200,8 млн голов. Сегодня отрасль птицеводства демонстрирует наибольшую динамику роста среди других отраслей животноводства. Так, в 2013 году прогнозируется нарастит поголовье птицы до 228,8 млн, что на 7% больше, чем в прошлом году. В частности, наибольший рост ожидается на сельхозпредприятиях – на 9%, положительная тенденция будет закреплена и в хозяйствах населения. Начиная с 2002 г., в основном благодаря птицеводству, комбикормовое производство начало выходить из затяжного кризиса [1].

На комбикормовых предприятиях отмечалось ежегодное увеличение производства продукции (рис. 1).

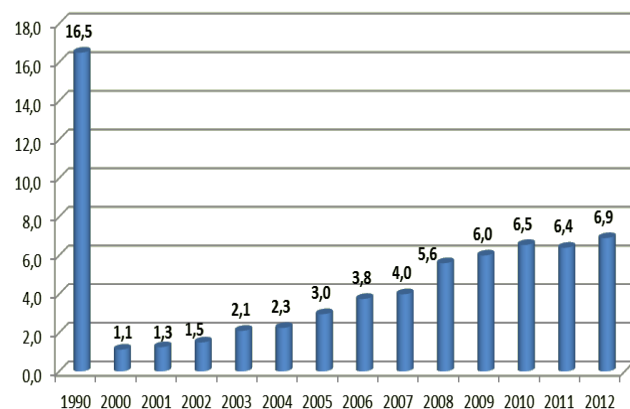


Рис.1. Производство комбикормов в Украине в 2000-2012 гг., млн тонн (по данным: www.apr-ua.com, данные «Интерфакс-Украина»)

Рост производства, прежде всего, был связан с приростом

both Ukrainian and Russian economy. Besides, the analysis of global development of international economic relations and its influence on European economy was made.

Keywords: free trade area, the European Union, tariff, quantitative restriction, the World Trade Organization.

Постановка проблеми. Возможное підписання договору про ЗВТ з країнами ЄС стало однією з найбільш резонансних подій в Україні за останній час. Зважаючи на той факт, що спроби впровадити режим вільної торгівлі були ще на початку 2008 рок, можна сказати, що Угода про Асоціацію з ЄС засвідчує реальний прогрес у процесах економічної і політичної інтеграції України. І зараз, коли Договір про ЗВТ є на порозі підписання, треба з'ясувати суть цього документу та проаналізувати його наслідки

Аналіз останніх досліджень. На початку 2014 року до Світової організації торгівлі було модифіковано, тобто зареєстровано 583 регіональних торговельних угруповань.[4] Це своєрідний бум в світовій економіці, оскільки за останні 15 років кількість таких угруповань зросла в 4 рази, тому країни поспішають підписувати угоди про зони вільної торгівлі, митний союз, спільні ринки і т.д.

Серед українських вчених та експертів, які займаються тематикою євроінтеграції України, слід назвати наступних: П.Гайдучий, О. Сушко, О. Зелінська та О. Шнирков.

Друга характерна риса сучасного розвитку – це розвиток міжнародних виробничих систем. Мова йде про те, що наразі світова торгівля товарів та послуг нараховує близько 23 млн. найменувань. Жодна країна виробляти всю номенклатуру товарів та послуг не здатна. Ані США, ані Китай, ЄС, Росія, і тим паче Україна не в змозі виробляти мільйони товарної номенклатури. Вихід простий – поглиблення спеціалізації кожної країни, тобто треба виробляти те, що ми вміємо, там де є конкурентні переваги. Як раз міжнародні виробничі системи дають можливість розділити виробництво складного товару на декілька стадій і спеціалізуватись на тому, де є конкурентна перевага: частку продукції, комплектуючі вироби і т.д. Наприклад, той же Китай все не виробляє. Це такий фантом, що Китай все виробляє, і що майже вся продукція, яку ми бачимо, вироблена в Китаї. Мова йде про те, що Китай 40% комплектуючих виробів

імпортує з інших країн. Він збирає, потім виробляє готову продукцію, а потім постачає цю продукцію на інші ринки, являючись так званим хабом міжнародних виробничих систем.

Метою даного дослідження є з'ясування суті Договору про зону вільної торгівлі з ЄС, і потенційних наслідків створення цього інтеграційного угруповання, зокрема для України, та можлива реакція Росії.

Основні результати дослідження. Регіональні торговельні угоди спрощують рух в межах виробничих систем. Вони зменшують торговельні бар'єри, мита, кількісні обмеження, уніфікують вимоги до відповідної готової продукції, стандарти, технологічні регламенти, інакше кажучи, спрощують рух товарів.

Перед тим як перейти до Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, хотілося би звернути уваги на існуючі форми міжнародної інтеграції. Є 5 основних видів міжнародної інтеграції: 1) зона вільної торгівлі; 2) митний союз; 3) спільний ринок; 4) економічний союз; 5) політична інтеграція. [10]. ЗВТ є найпростішою формою інтеграції. Мова йде про домовленість між країнами про те, що мита між ними не існує або майже не існує кількісних обмежень, що засвідчує документ походження товару і право країн вільно торгувати між собою. В Митному союзі треба координувати спільну економічну політику стосовно третіх країн. Треба звернути увагу на те, що саме з етапу митного союзу країни починають передавати частину економічного суверенітету на наднаціональний рівень, тобто країни не мають права приймати рішення самостійно щодо зовнішньоекономічних відносин з третіми країнами. Те ж саме стосується спільного ринку, де треба погоджувати питання, пов'язані з вільним рухом не лише товарів, але й послуг, робочої сили, капіталів, інтелектуальної власності. В економічному союзі проводиться спільна економічна політика в переважній більшості сфер національних економік, вона координується і є наднаціональною, наприклад такою, як Європейський валютний союз. І, нарешті, політичний союз, коли держави об'єднуються в політичні утворення. Це може бути конфедерація, федерація, або унітарна країна. Прикладом можуть бути Сполучені Штати, де окремі штати створили федерацію між собою, в тому числі і економічну федерацію.

Важливою особливістю сучасних міжнародних економічних відносин є створення хабів міжнародних інтеграційних процесів, до

хозяйства населения преимущественно южных областей, хотя планируется со временем распространить овцеводство и козоводство по всей территории Украины [1].

Таблица 1

Поголовье скота и птицы на 1 января, тыс. голов (по данным Госкомстата Украины, Министерства аграрной политики и продовольствия Украины)

Годы	Поголовье скота и птицы, тыс. голов				
	КРС		Свиньи	Овцы и козы	Птица
	всего	в т.ч. коровы			Млн. голов
1990	25194,8	8527,6	19946,7	9003,1	255,1
1991	24623,4	8378,2	19426,9	8418,7	246,1
1992	23727,6	8262,2	17838,7	7829,1	243,1
1993	22456,8	8057,2	16174,9	7236,6	214,6
1994	21607,3	8077,7	15298,0	6862,6	190,5
1995	19624,3	7818,3	13945,5	5574,5	164,9
1996	17557,3	7531,3	13144,4	4098,6	149,7
1997	15313,2	6971,9	11235,6	3047,1	129,4
1998	12758,5	6264,8	9478,7	2361,8	123,3
1999	11721,6	5840,8	10083,4	2026,0	129,5
2000	10626,5	5431,0	10072,9	1884,7	126,1
2001	9423,7	4958,3	7652,3	1875,0	123,7
2002	9421,1	4918,1	8369,5	1965,0	136,8
2003	9108,4	4715,6	9203,7	1984,4	147,4
2004	7712,1	4283,5	7321,5	1858,8	142,4
2005	6902,9	3926,0	6466,1	1754,5	152,8
2006	6514,1	3635,1	7052,8	1629,5	162,0
2007	6175,4	3346,7	8055,0	1617,2	166,5
2008	5490,9	3095,9	7019,9	1678,6	169,3
2009	5079,0	2856,3	6526,0	1726,9	177,6
2010	4026,7	2736,5	7576,6	1832,5	191,4
2011	4494,4	2631,2	7960,4	1731,7	203,8
2012	4425,8	2582,2	7373,2	1739,4	200,8
На 1.01.2013	4503,9		7515,8		
На 1.02.2013	4708,8	2555,5	7552,3	1784,4	206,4

В 2009-2010 гг. свиноводство стало демонстрировать рост поголовья (на 1.01.2011 г. – 7960,4 тыс. голов). В 2011 г. поголовье свиней сократилось до 7373,2 тыс. голов. В 2012 году отрасль свиноводства вновь показала рост. В частности, поголовье свиней увеличилось на 142,6 тыс. голов, или на 1,9% до 7515,8 тыс. голов. А по состоянию на 1.02.2013 г. поголовье выросло до 7552,3 тыс. голов. Поскольку основной рост наблюдался на сельхозпредприятиях, то в 2013 году государство

сельхозпредприятий привело к сокращению поголовья крупного рогатого скота, свиней, птицы, и, как следствие, комбикорм оказался невостребованным. В результате объемы производства кормов значительно уменьшились – с 16,5 млн. тонн в 1990 г. до 1,1 млн. тонн в 2000 г.

Главной особенностью украинского рынка комбикормов является значительное превышение производственных мощностей над фактическим уровнем производства. Потенциальные мощности по выпуску комбикормов, по разным оценкам, составляют 12 – 18 млн. т в год. Это промышленные предприятия, предприятия малого бизнеса, кормоцеха. По мнению операторов рынка, комбикормовые заводы используют свои мощности на 30%. Исключением являются предприятия, входящие в состав крупных агрохолдингов и имеющие собственные животноводческие комплексы, которые обеспечивают им стабильный сбыт продукции. Эти предприятия могут загрузить свои производственные мощности полностью и даже испытывать в них нехватку.

До 2012 г. наблюдается сокращение поголовья крупного рогатого скота (табл.1).

Но данные 2012 года свидетельствуют о том, что в Украине эффективно сработали государственные программы по возрождению животноводства. Позитивной тенденцией 2012 года стало увеличение поголовья крупного рогатого скота, свиней, птицы, овец и коз по сравнению с прошлым годом. Так, поголовье крупного рогатого скота выросло на 78,1 тыс. голов (1,8%) до 4503,9 тыс. голов. По состоянию на 1.02.2013 г. поголовье увеличилось до 4708,8 тыс. голов.

С 2007 г. наблюдается рост поголовья овец и коз до 1832,5 тыс. голов (на 1.01.2010 г.). В 2010 – 2011 гг. поголовье снизилось до 1739,4 тыс. голов. В настоящее время наблюдается рост интереса производителей и потребителей не только к традиционным молочным и мясным продуктам, но и к мясу и молоку коз и овец, поэтому эта продукция может занять на рынке особую нишу. Интерес к овцеводству и козоводству также растет со стороны бизнеса и государства. В 2013 году планируется нарастить объем производимой продукции в этих отраслях. Поголовье коз и овец по состоянию на 1.02.2013 г. увеличилось до 1784,4 тыс. голов. На сегодня главную роль в разведении этих животных играют

яких тяжіють інші країни. Такими хабами є Сполучені Штати, бо це дуже емний внутрішній ринок, який має величезний обсяг капіталу і який може бути експортований до відповідної країни; Європейський Союз, Китай і Росія також намагається створити окремі регіональні хаби міжнародних інтеграційних процесів, що стало причиною виникнення конкуренції у світовому господарстві між цими всіма країнами за доступ до найбільш привабливих емних ринків. Ось, наприклад, конкуренція за доступ до внутрішнього ринку ЄС, який має економічно привабливі показники: 510 млн. населення, 40 тис. дол. ВВП на душу населення. Сполученні Штати на сьогоднішній день мають близько 20 угод про ЗВТ, а ЄС, маючи 29 угод, ведуть переговори про можливе підписання ще 23 угод [1].

Виникає така ситуація: якщо є доступ до ринку ЄС, то у нас є такі ж переваги, які мають ці 29 країн. Якщо ми не маємо такої переваги, нема угоди про ЗВТ, то виробники тих країн, які підписали угоду про ЗВТ з ЄС, мають більше переваг. Вони експортують без мита і кількісних обмежень, а українські експортери, які не поки що не мають такої Угоди, експортують або з митом, або з кількісними обмеженнями, або з іншими нетарифними обмеженнями і т.д. Інакше кажучи, українські виробники дискримінуються, а для того, щоб не було такої дискримінації, нам треба мати доступ до ринку ЄС.

Варіанти регіональної інтеграції України. В нас є два таких регіональних центри. Це ЄС, і Росія у формі Митного союзу (Росія, Білорусь, Казахстан), або більш високий рівень інтеграції – ЄВРАЗЕС. Якщо порахувати економічні ефекти зростання добробуту, зарплати, доходів громадян внаслідок різних варіантів міжнародних інтеграцій, то найбільший ефект ми б отримали від вступу до ЄС. Але тут треба зазначити, що нам ніхто не пропонує одразу ж членство у ЄС. Угода про Асоціацію не передбачає вступ до ЄС, хоча внаслідок останніх політичних подій і як ніколи напружених відносин з Росією, це зробити буде значно легше. Тим паче, що з економічної точки зору цей варіант для України є найбільш ефективним і перспективним. Він цілком імовірний, але, на мій погляд, тільки в середньостроковій перспективі і при наявності політичної волі до корінних змін у владі.

Другий варіант. Він є, з моєї точки зору, найбільш ефективним і найбільш економічно обґрунтованим, бо дає можливість доступу до двох емних регіональних ринків одночасно – ЗВТ з ЄС з одного боку і

ЗВТ з Митним союзом – з іншого. Це означає, що українські товари можуть більш-менш вільно продаватись як в Європейському Союзі, так і в Росії, Казахстані, Білорусії та інших країнах СНД. Якщо б нам вдалося створити таку унікальну модель взаємодії, то це дало б максимально позитивне економічне зростання.

Третій варіант – це ЗВТ з ЄС. Якщо Україна відмовиться від ЗВТ з Росією, чи навпаки, і ми будемо мати тільки ЗВТ з ЄС, то це не буде найкращим варіантом, оскільки ми майже гарантовано втрачаємо значну частину ринку збуту. Росія відмовиться від ЗВТ і буде впроваджувати мита, використовуючи кількісні обмеження, нетарифні обмеження та інші економічні важелі тиску. Поступово доступ до ринків Росії, Білорусії і Казахстану може бути перекритим. Це не найкращий варіант, оскільки зменшиться експорт в ці країни, а експорт – це і виробництво, і ВВП, зарахування до бюджету, зайнятість, зарплата, пенсія і т.д.

Четвертий варіант – це ЗВТ з Митним союзом. Насправді, ми як раз і діємо за 4 моделлю участі України в процесі міжнародної інтеграції. У нас діє угода про ЗВТ з країнами СНД. Вона була підписана в 2011 році і дає нам певні ефекти, але при цьому ми позбавлені доступу до ринку ЄС. А не маючи такого доступу, така економіка не є дуже привабливою для іноземних інвестицій. З іншого боку ця угода тільки на папері називається ЗВТ. Якщо розібратись, то там є дуже велика кількість винятків, пов'язаних з обмеженнями, які впроваджує Росія щодо експорту товарів з України. Якщо порахувати, на яку кількість товарних груп поширюється режим вільної торгівлі, то на ЗВТ з СНД, який наразі діє, припадає всього 60% товарної продукції, яка потрапляє під цей режим. Тому ця угода є скоріше преференційною угодою. За міжнародними правилами, угода про ЗВТ є дійсною, якщо вона розповсюджується на 90-95% торгівлі.

П'ятий варіант – вступ України до ЄВРАЗЕС. Це нове інтеграційне об'єднання, яке формується між Росією, Білорусією, Казахстаном на основі Митного союзу. Цей союз запрацює з 1 січня 2015 року і за формою інтеграції Росія пропонує, аби ЄВРАЗЕС був політичним союзом.

Шостий варіант – Україна не має ніяких інтеграційних угод. Ця модель веде до автаркічної, тобто замкненої економіки. Якщо брати до уваги існування близько 600 торгівельних угод, а до СОТ

СССР виробництво комбикормов в Україні значительно снизилось, нарушены налаженные в прошлом связи с бывшими республиками, что сказалось на экспорте-импорте комбикормов. Украинские животноводы часто отдают предпочтение более дешевой зарубежной продукции, что не способствует развитию отечественного производства. Поэтому для проведения качественного анализа путей развития комбикормовой промышленности Украины, необходимо исследовать наметившиеся на настоящее время тенденции.

Анализ последних исследований и публикаций. Маркетингу агропромышленной продукции посвящены многие отечественные и зарубежные исследования. Такие авторы, как Благодатный В.И., Войчак А.В., В.М.Геець, Данилишин Б.М., Дейнеко Л.В., Добросоцкий В.И., Макаренко П.М., Прядко В.В., Романова Л.В., Старостина А.О. и другие подробно рассматривали проблемы маркетинговых исследований рынка пищевой промышленности. В то же время, недостаточно рассмотрены вопросы развития комбикормовой промышленности, имеющиеся публикации носят в основном технический характер.

Цель статьи – выявить основные тенденции развития отечественной комбикормовой промышленности и выделить основные проблемы в этой отрасли.

Изложение основного материала. Во времена СССР в Украине действовала мощная комбикормовая промышленность. Так, в 1990 году в республике работало 500 комбикормовых предприятий, в том числе 102 государственных завода общей мощностью 12 млн тонн и 411 межхозяйственных – мощностью 10 млн тонн, которые за год изготавливали 22 млн тонн комбикормов. Межхозяйственные комбикормовые заводы были построены, в основном, для производства комбикормов с использованием изготовленных государственными предприятиями белково-витаминных добавок, и лишь незначительная часть из них могла выпускать стартерные комбикорма и комбикорма в гранулах и брикетах.

После развала СССР производство комбикормов в Украине значительно снизилось, были нарушены налаженные в прошлом связи с бывшими республиками, что сказалось на экспорте-импорте комбикормов. Обнищание отечественных

комбикормовая продукция.

Кулаковська Тетяна, Швець Богдан

ОГЛЯД РИНКУ КОМБІКОРІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті основні тенденції розвитку ринку комбікормів в Україні. За останні двадцять років український ринок комбікормів пройшов періоди спаду, стабілізації та оновлення. На ринку відбулося укрупнення виробників, зміцнення позицій одних і ослаблення інших, розширення асортименту в різних цінових категоріях, зменшення кількості дрібних підприємств. У статті відокремлені лідери даного ринку. Проведено аналіз показників імпорту, експорту та виробництва комбікормової продукції. Проведено аналіз стану комбікормової галузі України. У статті також розглянуто взаємозв'язок виробництва комбікормової продукції та стан тваринництва в Україні, а саме позитивний результат від ефективної роботи державної програми з відродження тваринництва.

Ключові слова: комбікормова промисловість, ринок комбікормів, особливості ринку, тваринництво, скотарство, комбікормова продукція.

Kulakovskaya Tatyana, Shvets Bogdan

OVERVIEW COMPOUND FEED MARKET IN UKRAINE

The article describes the main trends in the compound feed market in Ukraine. Over the past twenty years the Ukrainian market was fodder downturns, stabilization and renewal. Consolidation took place in the market manufacturers, strengthening the positions of some and weakening others, diversification in different price ranges, reducing the number of small businesses. Article segregated leaders in this market. The analysis of imports, exports and mixed fodder production. The analysis of the compound feed industry in Ukraine. Article also examined the relationship of mixed fodder production and animal husbandry in the state of Ukraine, namely a positive result from the efficiency of the State program to revive the livestock.

Keywords: mixed feed industry, animal feed market, market characteristics, livestock, animal husbandry, feed mill products.

Постановка задачі. Производство комбикормов в Украине заслуживает самого пристального внимания, как один из основных факторов развития птицеводства и животноводства. После развала

входят 159 стран, это означает, что каждая страна берет участие в среднем в 4 интеграционных уговорах. Если Украина не имеет таких уговора – это означало бы, что она самоизолирует свою экономику от мировой и автоматически заливается на экономическую периферию. Это, безусловно, самый худший вариант развития. Примером такой модели является Северная Корея и Монголия.

Мы разбирали 6 основных вариантов региональной интеграции страны, которые существуют на сегодняшний день. Что касается СВРАЗЕС и вступления в Митный союз, нужно понимать, что в разе такого вступления, мы не имеем права подписывать договоры про ЗВТ с другими странами. Мы передаем суверенитет на наднациональный уровень, и тогда уже Митный союз подписывал бы договоры с другими странами. С другой стороны, если у нас есть ЗВТ с ЕС – мы не имеем возможности вступить в СВРАЗЕС или в Митный союз. Вот почему Путин категорично выступает против второй части договора про ассоциацию, а именно против экономической части.

Если у нас есть два основных центра для интеграции, то нужно выбрать, какой из них наиболее привлекателен. Рассмотрим основные показатели ЕС и Митного союза. ВВП ЕС на душу населения – 40 тыс. дол., что является показателем среднего уровня ВВП. В Митном союзе в расчете на Россию – 14 тыс. дол. То есть на уровне экономического развития ЕС примерно в 2,5 раза превышает уровень экономического развития в Митном союзе. А с другой стороны, показатель Украины – 4 тыс. дол., и тут мы отстаем от обоих союзов [1].

Если взять коррупцию в Европейском Союзе, то они имеют очень низкие показатели – на порядок ниже стран Митного союза. То есть если сравнить эти системы, то система ЕС построена не на коррупционных связях, а на связях, которые являются более-менее свободными от коррупции. Защита прав собственности – это очень важный элемент экономической системы, который защищает права инвестора. Тут же лучше показатели имеют европейские страны.

Средняя продолжительность жизни, которая показывает насколько эффективна система социально-экономического менеджмента той или другой страны в среднем в ЕС составляет 79 лет, в России – 69, в Украине – 71 год. Итого, социально-экономическая система ЕС является более эффективной.

Экономическая, секторальная и торговая части являются крупнейшими из областей складовых Договора про Ассоциацию с ЕС. Часть УА про «Экономическое и секторальное сотрудничество» содержит сотрудничество между

Україною та ЄС у 28 сферах (енергетика, оподаткування, транспорт, тощо). Кожен розділ міститиме етапи та терміни імплементації актів законодавства ЄС. Загалом Угода містить близько 400 регламентів та директив ЄС.

Частина Угоди щодо ПЗВТ зазначена в розділі «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею». Отже, Угода між Україною та ЄС не є класичним прикладом ЗВТ, оскільки передбачатиме лібералізацію торгівлю не лише товарами, а й послугами, лібералізацію руху капіталів та робочої сили. Вона також обумовить адаптацію Україною європейського регуляторного законодавства. Це в свою чергу приведе до процесу глибокого проникнення інститутів ЄС, законодавства, норм і правил введення бізнесу в Україні.

На сьогодні ЄС є одним із найбільших торгівельних партнерів України. Третина українського експорту припадає на країни ЄС. За даними Державної служби статистики обсяг ПП в економіку України з країн ЄС на 31 грудня 2013 року становив 2,8 млрд дол., що складає біля 80% загального обсягу інвестицій [3].

Якщо говорити про основні зміни, які можуть виникнути після підписання угоди, то окрім зближення регуляторної політики, ця угода є планом дій для економічних реформ. У нас немає економічного плану реформ, а ця угода дає нам таку можливість. Суть полягає в тому, що ми повинні прийняти близько 400 директив ЄС. Це означає, що основна система регулювання в Україні буде адаптована до європейської. Ті країни, які вступають до ЄС, наприклад, повинні адаптувати до внутрішньої системи регулювання приблизно 2900 директив. Тобто ніякого вступу нам ця угода не передбачає.

Важлива складова угоди про економічну асоціацію це є адаптації до стандартів та технічних регламентів ЄС. Ця проблема є найбільш дискусійною та проблематичною. Є один із міфів, що нам треба 160 млрд дол. [8], щоб ми адаптувалися до стандартів ЄС. Таку суму називав колишній прем'єр-міністр України М.Азаров. ВВП України складає 175-177 млрд. за рік. Інакше кажучи, протягом 10 років ми маємо віддавати 10% ВВП на адаптацію до стандартів ЄС. За практикою тих країн, що вже підписували такі угоди, і вступили до ЄС, потрібно було імплементувати близько 3000 директив, а не 400, як для України. Досвід показує, що адаптація до стандартів складала 2-3% щорічно від ВВП. Це стосується тих країн, які вступали до ЄС. Їм

http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiina_i_kitay_spilno_pobuduyut_u_krimu_glibokovodniy_port_1889160

7. Ukrayini dlya perexodu na standarty` YeS treba 160 mlrd. yevro [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://ria.ru/economy/20131109/975768985.html>

8. Ukrayins`ky`j eksport vazhly`vy`j dlya Rosiyi [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://www.vestifinance.ru/articles/40089>

9. Shny`rkov O.I. Mizhnarodni ekonomichni vidnosy`ny`: konspekt lekcij / O.I. Shny`rkov, R.O. Zablocz`ka // 3-ye vy`d. – Dnipropetrovs`k, 2012. – 215 s.

Рецензент: Стаканов Р.Д. к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

6.06.2014

УДК 636.085.55(477):338.43

Кулаковская Татьяна, Швец Богдан ОБЗОР РЫНКА КОМБИКОРМОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка комбикормов в Украине. За последние двадцать лет украинский рынок комбикормов прошел периоды спада, стабилизации и обновления. На рынке состоялось укрупнение производителей, укрепление позиций одних и ослабление других, расширение ассортимента в различных ценовых категориях, уменьшение количества мелких предприятий. В статье отделены лидеры данного рынка. Проведен анализ показателей импорта, экспорта и производства комбикормовой продукции. Проведен анализ состояния комбикормовой отрасли Украины. В статье также рассмотрена взаимосвязь производства комбикормовой продукции и состоянии животноводства в Украине, а именно положительный результат от эффективной работы государственной программы по возрождению животноводства.

Ключевые слова: комбикормовая промышленность, рынок комбикормов, особенности рынка, животноводство, скотоводство,

<http://economics.unian.ua/finance/895336-rosiyska-agresiya-v-krimu-stavit-pid-zagrozu-vidobutok-gazu-u-chornomu-mori-zmi.html>

6. Текст договору про ЗВТ з ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://comevoint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>

7. Україна і Китай спільно побудують в Криму глибоководний порт [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiina_i_kitay_spilno_pobuduyut_u_krimu_glibokovodniy_port_1889160

7. Україні для переходу на стандарти ЄС треба 160 млрд. євро [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ria.ru/economy/20131109/975768985.html>

8. Український експорт важливий для Росії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vestifinance.ru/articles/40089>

9. Шнирков О.І. Міжнародні економічні відносини: конспект лекцій / О.І. Шнирков, Р.О. Заблоцька // 3-є вид. – Дніпропетровськ, 2012. – 215 с.

1. Baza dany`x perspekty`vy` rozvy`tku svitovoyi ekonomiky` [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>

2. Geografichna struktura eksportu-imortu poslug [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.htm

3. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Regional`ni torgovi ugody` [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

5. Rosijs`ka agresiya v Kry`mu stavy`t` pid zagrozu vy`dobutok gazu v Chornomu mori [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://economics.unian.ua/finance/895336-rosiyska-agresiya-v-krimu-stavit-pid-zagrozu-vidobutok-gazu-u-chornomu-mori-zmi.html>

6. Tekst dogovoru pro ZVT z YeS [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://comevoint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>

7. Ukrayina i Ky`taj spil`no pobuduyut` v Kry`mu gly`bokovodny`j port [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu:

потрібно було більше витратити.

Але тут виникає проблема, адже стандарти ЄС є більш вимогливими і більш конкурентними. В Україні існує 27 тис. стандартів. До європейських адаптовано майже 7,5 тис., тобто близько 25% ми вже адаптували. У нас існує 44 технічні регламенти, і всі ці регламенти побудовані на європейських стандартах. Аби захистити українського виробника, який не зможе вийти на рівень економічних стандартів ЄС, держава повинна буде його захищати, використовуючи певні рівні захисту тарифного і кількісного регулювання імпорту.

Треба визнати, що частина українських підприємств не витримає конкуренції. ЗВТ веде до лібералізації, а вона в свою чергу веде до більш конкурентного виробництва. Наразі 30% свого експорту ми спрямовуємо до ЄС. Наприклад, 14% експорту у Німеччину є запасними та комплектуючими виробами до німецьких автомобілів. [2] Тобто малі та середні підприємства знайшли свої місце у світовій виробничій системі.

Якщо ми підпишемо ЗВТ з ЄС, Росія почне активно закривати свої ринки для нашої продукцію. Це питання носить як економічний, так і політичний характер. Позиція Росії зрозуміла. Вона виступає проти підписання економічної частини УА. Росія каже, що якщо ми підпишемо УА з ЄС, то УА з СНД, яку ми підписали, стане не дійсною. Постулат такий, що коли ми підпишемо угоду, всі європейські товари через територію України підуть до Росії, збільшиться конкуренція, і в Росії почнеться економічна криза. Росія захищатиме свій внутрішній ринок і вона вийде з зони вільної торгівлі. Однак, є правила СОТ, в яких зазначаються правила визначення країни походження товару, повинні бути сертифікати визначені торговою палатою, в яких чітко вказано де вироблено це обладнання. Ані українська митниця, тим паче російська митниця не пустить, наприклад, німецький автомобіль привезений з Німеччини без сплати відповідного мита.

Друга теза. Підписавши УА, в Україну прийде європейський капітал, почнеться бум виробництва, збільшиться експорт товарів з України до Росії, і це завдасть російським підприємствам проблеми. За правилами СОТ, якщо виникає загроза для національних продуцентів за рахунок значного зростання імпорту, не треба виходити з ЗВТ, треба застосовувати захисні заходи для конкретного виробника.

Правила СОТ дають таку можливість. Отже, обидві концепції не мають економічної аргументації.

Можна навести приклад Мексики, яка має угоду про ЗВТ як із США, так і з ЄС, і зробити висновок, що занепокоєння Росії пов'язані тільки з політичними аспектами, а саме з намаганням залучити Україну до ЄВРАЗЕС. Але ми повинні усвідомлювати, що на Росію припадає 29% всієї зовнішньої торгівлі, а на Україну в російському зовнішньоторгівельному обороті – лише 5,4% [9]. Інакше кажучи, у нас існує асиметрія з Росією. Якщо Росія починає застосовувати певні економічні заходи проти України, то страждаємо ми в першу чергу, і потім вже Росія. Обсяг експорту України до Росії складає приблизно 18 млрд. дол. Це 10% від ВВП. Якщо Росія буде обмежувати український експорт на 1, 2, чи 3%, це призведе до падіння ВВП максимум до 10%, якщо Росія повністю перекриє всю торгівлю. В кінці-кінців, це може призвести до соціально-економічної кризи, причому позитивні ефекти від ЗВТ з ЄС не компенсують економічних втрат від таких економічних дій. Тобто в нас залежність від Росії набагато більша, ніж можливі позитивні ефекти від ЗВТ, і треба шукати варіанти, як вийти з цієї ситуації.

Висновок. Угода з ЄС має поглиблений і розширений характер, і треба зауважити, що максимально позитивний ефект можливий за умов залучення іноземного капіталу. Але яким чином до нас будуть приходити іноземні інвестиції, якщо існує нестабільність на сході країни. Наприклад, в Криму у нас було 2 дуже крупних інвестиційних проєкта, які були розраховані на угоду про асоціацію. Один із проєктів – великий морський порт біля Євпаторії, ініціатором якого був Китай. Інвестиції мали скласти близько 7-8 млрд дол. [7]. Побудова такого глибокого водного порту – це експорт для китайських товарів і в Росію, і в ЄС, і в Україну, це й підключення українських виробників до китайських виробничих систем. Цей порт був задуманий під модель ЗВТ з країнами СНД та ЄС. Інший проєкт пов'язаний з компанією Royal Dutch Shell та видобутком газу на шельфі в Криму [5]. Але ця компанія теж відмовилась від своїх планів. Також у нас хочуть добувати сланцевий газ, частина видобутку його знаходиться в Донецькій області. І сьогоднішня невизначеність із східними регіонами не дає можливість не тільки іноземним країнам, але й національним інвесторам вкладати свій капітал. Тому ці ефекти

зменшують привабливість асоціації, а асоціація приваблива тим, що вона залучає іноземний капітал.

Якщо ми не зможемо знайти часткову гарантію недоторканності наших кордонів і економічного суверенітету, то не зможемо залучати іноземні інвестиції, тому економічна частина УА втрачатиме свою привабливість. Щоб прослідити перспективи УА можна просто взяти приклад Польщі. Україна в 90-91 роках починала з поляками на одному рівні економічного розвитку. Поляки наразі мають дохід на душу населення втричі більше, ніж в Україні. Це було зроблено:

- а) за рахунок угоди про асоціацію до 2004 р.;
- б) після 2004 року;
- в) вступ до ЄС
- г) за рахунок інвестицій.

Головним було те, що польська індустрія була включена в виробничі системи Німеччини. Німці перенесли виробництво і побудували сотні підприємств на території Польщі. Ми повинні розуміти, що ані вступ до ЄС, ані УА не гарантує автоматичне підвищення добробуту. Зараз стоїть черга з країн, які хочуть вступити до ЄС. Ні одна країна поки не заявила про вихід країни з ЄС. ЄС не є ідеальною системою, але вона дає можливість, яка може гарантувати зростання добробуту країни, і в нас є така можливість, якою ми повинні обов'язково скористатися.

Література

1. База даних перспективи розвитку світової економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.as.px>
2. Географічна структура експорту-імпорту послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.urkfstst.gov.ua/operativ/operativ2005/zd_rik/zd_u/g_s_p_u.html
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Регіональні торгові угоди [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm
5. Російська агресія в Криму ставить під загрозу видобуток газу в Чорному морі [Електронний ресурс] – Режим доступу: