МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Збірник наукових праць

Випуск 5

Кафедра міжнародної економіки НТУУ «КПІ»

Київ – 2015

УДК 339.9
ББК 65.5-55+65.9 (4 УКР)-55
М58

Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць: НТУУ «КПІ», 2015 р. - 107 с.
Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки НТУУ «КПІ». Протокол №7 від 24.12.2015 р.

Спецвипуск присвячений засіданню Круглого столу на тему: «Чи варто шукати голубі океани у мирному атомі?», 10 листопада 2015 р.

Редакційна колегія:

Гавриш О. А., д.т.н., професор (відповідальний редактор)
Охріменко О. О., д.е.н., професор (заступник відповідального редактора)
Войтко С. В., д.е.н., професор
Герасимчук В. Г., д.е.н., професор
Скоробогатова Н. Є., к.е.н., доцент
Черненко Н. О., к.е.н., доцент
Зелінська О. О., технічний редактор

Збірник наукових праць «Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики» охоплює широке коло питань, присвячених актуальним проблемам функціонування багаторівневого механізму, що охоплює сукупність національних економік з властивими їм характеристиками.
Сборник научных трудов «Международная экономика: интеграция науки и практики» охватывает широкий круг вопросов, посвященных актуальным проблемам функционирования многоуровневого механизма, который охватывает совокупность национальных экономик со свойственными им характеристиками.
Collection of scientific papers «International Economy: Integration of Science and Practice» covers the wide range of questions, devoted to current issues of multilevel mechanism functioning that includes the aggregate of national economies with their proper characteristics.

© НТУУ «КПІ», 2015
© Автори матеріалів

ЗМІСТ

Бігун У. В. МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ ЯК РЕЗУЛЬТАТУ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ **4**

Бурлака В. Г. СУЧАСНІ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКк ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ **10**

Грищенко Є. С. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМТСВА **23**

Зелінська О. О. ОЦІНКА ДИНАМІКИ ОБСЯГІВ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ ПЕРЕД МВФ **30**

Іванченко Я. А. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТОЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ **36**

Кокоруз М. Б. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ **42**

Коськовецька Н.М. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АВІАБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **51**

Нечитайло С. Д. INSTAGRAM КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ **58**

Нікітіна І. М. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ **65**

Охріменко О. О. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ **72**

Романюк О. В. СТРАХУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ **78**

Савченко О. В. ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ВАЛЮТНОГО КУРСУ **85**

Шагоян С. М. РАЦІОНАЛЬНЕ НАДРОКОРИСТУВАННЯ – ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ **91**

Царик Н. Л. ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БРЕНДУ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ **100**

УДК 338.26:351.863

Бігун У. В. uliana_bihun@ukr.net
Науковий керівник Охріменко О. О.
доктор економ. наук, професор
Національній технічний університет Україні «КПІ»

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ ЯК РЕЗУЛЬТАТУ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ

Анотація. Визначено роль кількісних та якісних оцінок стану енергетичної безпеки у процесі стратегічного управління енергетикою. Розглянуто існуючі методи оцінювання енергетичної безпеки країни та проаналізовано їх переваги та недоліки.

Annotation. The role of quantitative and qualitative assessments of energy security in the process of energy strategic management are defined. Existing methods for evaluating country's energy security are considered and their advantages and disadvantages are analyzed.

Ключові слова: енергетична безпека, метод, показник, енергетична стратегія.

Вступ

Енергетична безпека являється одним із провідних факторів національної енергетичної політики і відіграє важливу роль при прийнятті рішень стосовно функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) країни, регіонів і підприємств зокрема.

Актуальність оцінювання стану енергетичної безпеки на різних рівнях економіки визначається ускладненням взаємозв'язків і залежностей господарських відносин, розширенням спектра необхідної інформації для прийняття рішень, усвідомленням можливості і необхідності створення впорядкованої системи відповідної інформаційно-аналітичної та прогностичної діяльності.

Проблема діагностики стану енергетичної безпеки знаходиться у полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів. Особливу увагу вирішенню даного питання присвятили у своїх роботах такі автори, як: В. Бараннік, М. Земляний, Є. Бикова, А. Васіков, О. Суходоля, А. Татаркіна. Однак, незважаючи на існування великої кількості досліджень енергетичної безпеки, залишається потреба у визначенні методики оцінювання індикаторів її стану.

Метою статті є теоретичний аналіз та оцінювання методичних підходів до оцінювання енергетичної безпеки як показника результативності реалізації національної енергетичної стратегії.

Постановка задачі

– визначити роль кількісних та якісних оцінок стану енергетичної безпеки у процесі стратегічного управління енергетикою;

– розглянути існуючі методи оцінювання енергетичної безпеки країни та проаналізувати їх переваги та недоліки.

Методологія

У проведеній роботі використовувались методи систематизації, узагальнення, абстрагування, діалектичної взаємообумовленості.

Інформаційною базою дослідження послужили базові положення економічної теорії; наукові розробки зарубіжних та вітчизняних вчених щодо питань оцінювання енергетичної безпеки.

Результати дослідження

Вплив енергетики на інтеграційні процеси є суттєвим. Особливість енергетичного фактора полягає у тому, що самі енергоресурси можуть виступати рушійною силою геополітичних та інтеграційних трансформацій. Отже, для кожної окремої країни як суб'єкта глобальної інтеграції формулювання пріоритетів та напрямів розвитку енергетичного сектора визначає необхідність створення енергетичної стратегії.

Результативність реалізації стратегічного документа оцінюється через систему показників, що тісно пов'язані із системоутворюючими характеристиками стратегічних рішень. Без обґрунтування системи показників відносно цілей і завдань, будь-який їх набір залишається марним інструментом, який мало придатний (або не придатний взагалі) для прийняття рішень, обґрунтування стратегії та моніторингу її реалізації.

Набути знання про первісний стан об'єкта, мати можливість змінювати його та здійснювати контроль можна тільки за умов його кількісної або якісної оцінки стану.

Традиційно для кількісної та якісної оцінки ефективності енергетичних стратегій на національному рівні використовується енергоємність валового внутрішнього продукту (ВВП), яка є інтегральним індикатором ефективності використання енергетичних ресурсів у країні, оскільки ілюструє зміни співвідношення масштабів економічної діяльності та залучення паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) як частини природних ресурсів у господарський обіг [1]. Проте даний індикатор спрямований тільки на фіксування питомої вартості ПЕР, що використовуються для вироблення одиниці ВВП, та оцінювання тенденції розвитку національної економіки лише зі сторони енергоспоживання.

Для більш точного аналізу ефективності енергетичних стратегій національних економік, необхідно відстежувати ряд індикаторів, які надають змогу відстежувати динаміку росту енергетики та визначати необхідні регуляторні механізми впливу держави на її розвиток [2, с. 112].

Завдяки показникам можливе проведення комплексного дослідження впливу негативних природних, техногенних, управлінських, соціально-економічних, внутрішньо-і зовнішньополітичних чинників на формування тенденцій енергетичних процесів, а також здійснення аналізу структурних зрушень не тільки в енергетичній сфері, але й суспільстві. Отриману інформацію доречно використовувати при розробленні стратегії енергетичної безпеки країни.

Створення системи показників починається одночасно з початком робіт з підготовки стратегії і являється невід'ємною частиною моніторингу. Вибір індикаторів для оцінки реалізації стратегії - це складний процес, від якого багато в чому залежить об'єктивність оцінки, а отже, і висновки відносно ефективності перетворень, що виконуються у відповідності зі стратегічним документом [3, с. 12].

Методика оцінки рівня енергетичної безпеки країни припускає використання декількох регулярних методів (рис. 1).

Рис. 1. Методи оцінювання рівня енергетичної безпеки країни [4, с. 35]

Характерною особливістю використання зазначених методів є необхідність визначення переліку репрезентативних показників, фактичні значення яких у процесі аналізу порівнюються з відповідними індикативними значеннями (індикаторами). При цьому в методах порівняльного аналізу в якості індикаторів можуть використовуватися так звані «реперні» значення (наприклад, значення відповідних показників у минулому, в інших країнах-аналогах тощо), в методах індикативного аналізу – гранично-припустимі (порогові) значення репрезентативних показників, вихід за межі яких може або створювати реальну загрозу порушення нормальної роботи окремих енергетичних секторів, або завдавати негативного впливу на функціонування суміжних сфер соціально-економічної системи [5, с. 22].

Перевагою методу порівняльного аналізу є повнота охоплення сфер енергетичного розвитку. Крім того, цей метод передбачає розрахунок інтегральної оцінки енергетичної безпеки, обчислення індексів нормальної, передкризової і кризової ситуації та здійснення їх ранжування за рівнем кризовості, шляхом надання бальної оцінки кризовим ситуаціям за допомогою експертного оцінювання [6, с.78].

До недоліків цього методу слід віднести: по-перше, недостатню обґрунтованість вибору показників-репрезентантів, що використовують при розрахунку інтегральних показників гостроти кризової ситуації енергетичної безпеки, по-друге, певну суб'єктивність при застосуванні експертних оцінок.

Суть методу скаляризації полягає у визначенні інтегральної (синтетичної) бальної оцінки рівня енергетичної безпеки території шляхом зіставлення бальних оцінок отриманих значень індикаторів згідно з розробленими правилами [7, с. 186].:

1) якщо хоча б один блок (індикатор) з усіх розглянутих блоків (індикаторів) потрапляє в кризову зону, то ситуація в цілому оцінюється як кризова, незалежно від значень інших індикаторних блоків (індикаторів);

2) якщо хоча б два індикаторних блоку (індикатора) опиняються в передкризової зоні, то ситуація в цілому також оцінюється як кризова, навіть якщо значення усіх інших блоків (індикаторів) відносяться до нормальної зони;

3) якщо тільки один блок (індикатор) потрапляє в передкризову зону, а всі інші приймають нормальні значення, то ситуація в цілому оголошується передкризовою;

4) чим більша кількість блоків (індикаторів) виходить за межі порогових значень, тим глибшим є криза.

Аналітичне формулювання діагностичного правила для оцінки енергетичної безпеки має наступний вигляд (формула 1):

$$\sum_{i=1}^{m} A_{ji} = \begin{cases} 0 - \text{ситуація нормальна;} \\ 1 - \text{ситуація передкризова;} \\ 2 - \text{ситуація кризова.} \end{cases} \quad (1)$$

де $\mathbf{A_{ji}}$ – бальна оцінка значення індикатора I на території;

m - кількість індикаторів [4, с. 36].

При класифікації станів енергетичної безпеки за ступенем тяжкості прийняті три основні градації оцінок ситуацій по кожному з індикаторів: нормальна (н), передкризова (пк) і кризова (к) [8, с. 87]. Можлива і більш детальна диференціація оцінок ситуацій в кризовій зоні по ступеню тяжкості стану, а саме поділ кризового стану на нестабільний (кн), загрозливий (кз), критичний (кк) і надзвичайний (кнз). У міру погіршення стану енергетичної безпеки бальна оцінка може збільшуватись до 5 (при надзвичайному рівні кризи).

Істотним перевагами методу скаляризації є простота техніки розрахунку і зручність інтерпретації результатів, що полегшує розробку заходів щодо нейтралізації дій загроз безпеці. Недоліками методу є необхідність попереднього встановлення порогових значень глибини кризи для індикативних показників, а також труднощі використання результатів діагностування для оцінки показників безпеки в перспективі [4, с. 37].

Метод експертної оцінки служить для опису кількісних і якісних характеристик досліджуваних процесів. Використовуються логічні правила вибору рішень, які формують експерти на основі власних уявлень і знань. На основі експертного аналізу визначаються представницькі приватні і синтетичні показники-індикатори, а також порогові передкризові і кризові значення індикаторів, без яких неможливо реалізувати метод скаляризації [9, с. 7]. Основними недоліками цього методу є суб'єктивність і відсутність аналітичного обґрунтування. Тим не менш, на думку багатьох дослідників, кваліфіковані експерти можуть чітко і швидко оцінити проблему і надати порівняно надійну, а іноді і єдино можливу інформацію по об'єкту дослідження.

Першими розробниками методології проведення кількісної оцінки стану енергетичної безпеки вважаються науково-дослідні установи Російської Федерації (Сибірський енергетичний інститут РАН, кафедра автоматизованих електричних систем Уральського політехнічного університету та ін.) В основу методології їх досліджень був покладений метод індикативного аналізу (МІА), який передбачав визначення системи показників, що характеризують стан паливно-енергетичного комплексу та його окремих складників, а також їх гранично-припустимих (з погляду енергетичної безпеки) значень [4, с. 37].

Цілями МІА енергетичної безпеки (ЕБ) країни є:

- з'ясування складу, характеру загроз ЕБ, локалізації та особливостей конкретних проявів цих загроз у даний час і прогнозованих на перспективу;
- оцінка існуючого і очікуваного рівня ЕБ країни;
- підготовка інформації для обґрунтування і вибору рішень про реалізацію заходів щодо забезпечення (підтримання на необхідному рівні, зміцненню) ЕБ, щодо запобігання та протидії загрозам ЕБ, а також для обліку фактора енергетичної безпеки при обґрунтуванні стратегії і тактики розвитку ПЕК і систем енергетики.

Таким чином, для забезпечення врахування факторів енергетичної безпеки у процесі здійснення оцінювання реалізації національної енергетичної стратегії необхідно чітко визначити стан (положення) окремих індикаторів та системи в цілому.

Висновки

На основі проведеного аналізу методичних підходів до оцінювання стану енергетичної безпеки доведено, що відстеження результатів реалізації стратегічних напрямів доцільно здійснювати на основі процедури постійного моніторингу значень індикаторів-показників та їх порівняння з граничними значеннями. При цьому в основі процесу ідентифікації повинна бути система індикаторів, яка забезпечує максимально можливу достовірність (об'єктивність) одержуваної інформації.

Практична цінність отриманих результатів полягає у створенні обґрунтованої основи для ефективного процесу оцінювання стану енергетичної безпеки.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні інтегрованої системи індикаторів у розрізі окремих детермінант на різних структурних рівнях паливно-енергетичного комплексу.

Література:

1. Белимов В. Евросоюз: Вавилон XXI века // «ЗАГРАНИЦА». – 2009. – № 18(380).

2. Войтович Р. В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз): Монографія / За заг. ред. д-ра філос. наук, проф. В.М. Князєва. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 680 с.

3. Егоров К. Ю. Оценка эффективности реализации стратегии социально-экономического развития региона / К. Ю. Егоров // Вестник Самарского государственного экономического университета. Экономика. - 2010. - № 10. - С. 10-16.

4. Мальцева П. Н. Система государственного управления энергетической безопасностью северного региона (на примере Магаданской области) / П. Н. Мальцева. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2012. — 170 с.

5. Воронцов С. Б. Оцінка стану енергетичної безпеки України: методологічні підходи, критерії, індикатори / С. Б. Воронцов, А. А. Сидоренко, А. Ю. Сменковський // Стратегічні пріоритети : наук.-аналіт. щокварт. зб. - К. : НІСД, 2012. - № 2. - С. 22-30.

6. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации / отв. ред. А. Татаркин. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета. – 1998. – 195 с.

7. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории / А. И Татаркин, Д. С. Львов, А. А. Куклин [и др.]; отв. ред. Х. Н. Гизатуллин. — Екатеринбург: Урал. ун-т, 1999. — 276 с.

8. Розен В.П., Иншеков Е.Н., Мыльниченко С.М. Рейтинговая оценка экономического и энергетического комплекса региона // Проблемы региональной энергетики. – 2011. № 1 (15). – С. 84 – 89.

9. Кількісні методи експертного оцінювання : наук.-метод. розробка / уклад. : В. П. Новосад, Р. Г. Селіверстов, І. І. Артим. - К. : НАДУ, 2009. - 36 с.

УДК [621.039:621.8.03]:339.9

Бурлака В. Г.
burlaka@hotmail.com
канд. економ. наук, ст.н.с.
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

СУЧАСНІ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Анотація. У статті досліджено сучасні та перспективі тренди розвитку ядерної енергетики в світі. В результаті проведеного дослідження зроблено висновки щодо особливостей розвитку цієї галузі з урахуванням сучасних трендів розвитку паливно-енергетичного комплексу.

Ключові слова: електроенергія, ядерна енергетика, АЕС, реактори, ядерно-енергетичні потужності, електропостачання.

Abstract. The article deals with the current and prospective trends in the development of nuclear energy in the world. Based on the investigation, the author makes various conclusions as to the specific features in the sector's development with due regard for the modern trends in the development of the fuel and energy complex.

Keywords: electricity, nuclear power sector, nuclear power plant, reactors, nuclear power capacity, electric power supply.

Вступ. Наслідки фінансової кризи 2008 р. і нерівномірні темпи подальшого відновлення найбільш постраждалих країн як і раніше є найбільш важливими в короткостроковій перспективі чинниками, що впливають на стан енергетичних ринків. Криза серйозно обмежила темпи зростання попиту на енергію у світі.

Ще одним важливим чинником є тривала і практично повна зупинка ядерних реакторів в Японії, де до аварії на АЕС "Фукусіма-даїчі" вироблялося близько 30% усієї електроенергії в країні. Зростання споживання органічних видів палива в Японії замість втрачених потужностей у поєднанні з розширенням використання сланцевого газу привели до великих змін глобальної структури імпорту та експорту, зокрема, вугілля і природного газу.

Сучасним питанням розвитку атомної енергетики як складової світового паливно-енергетичного комплексу присвячено низку досліджень вітчизняних та іноземних учених, серед яких найвідомішими вітчизняними фахівцями в цій сфері вважаються А. Шидловський, М. Ковалко, В. Кухар [1], а іноземними – А. К. Манділ, В. Хлєбніков [2–3].

Постановка задачі. Метою дослідження є встановити сучасні та перспективні тренди розвитку ядерної енергетики в світі з урахуванням сучасних трендів розвитку паливно-енергетичного комплексу.

Методична та теоретична база дослідження. У проведеному дослідженні використовувалися такі наукові методи: статистичний, економічного, порівняльного та структурного аналізу. Обгрунтування і розробка теоретико-методичних і прикладних основ дослідження ґрунтується на достатньо широкому інформаційно-аналітичному матеріалі, який дозволяє комплексно підійти до встановлення сучасних та перспективних трендів розвитку ядерної енергетики в світі з урахуванням сучасних трендів розвитку паливно-енергетичного комплексу. У процесі дослідження використовується інформаційна база Міжнародної агенції з ядерної енергетики (МАГАТЕ).

Результати дослідження. У 2013 р. на АЕС було вироблено 2359 ТВт-год електроенергії, що склало менше 11% світового обсягу електрогенерації – найменший показник з 1982 р. Це скорочення обумовлене головним чином зниженням генерації внаслідок тривалої і повної зупинки реакторів в Японії (266 ТВт-год) та остаточної зупинки реакторів у Німеччині (41 ТВт-год) і США (17 ТВт-год), які частково компенсуються збільшенням генерації у Китаї (34 ТВт-год) та інших країнах. Частка відновлюваних джерел енергії у загальній генерації продовжує збільшуватися, але світ як і раніше віддає перевагу органічному паливу, особливо вугіллю.

Нині в 30 країнах світу експлуатується 434 ядерних енергетичних реакторів, і в 15 країнах будується 72 реактори (табл. 1).

Із загального числа комерційних реакторів, що знаходяться в експлуатації, 81% припадає на реактори з легководневим сповільнювачем і теплоносієм, 11% – це реактори з важководневим сповільнювачем і теплоносієм, 4 – це легководневі реактори з графітовим сповільнювачем і 3% – газоохолоджувальні реактори. Також є два швидкі реактори з рідкометалевим теплоносієм.

У 2011-2013 рр. світовий попит на електроенергію збільшувався на 2,5% на рік, що значно нижче середніх темпів зростання 3,3% на рік, що спостерігалися до 2011 р. У країнах ОЕСР попит не змінився або дещо знизився, тому увесь обсяг зростання відноситься до країн, що розвиваються. Недостатньо динамічне економічне зростання у більшості країн ОЕСР з 2008 р. пояснюється, головним чином, повільним відновленням після фінансової кризи 2008 р. Стагнація попиту на електроенергію пов'язана як з повільним відновленням економіки, так і з діяльністю щодо управління електроспоживанням з боку споживачів, наприклад, з цільовими показниками "20-20-20" Європейського союзу, які обмежили попит на електроенергію в країнах ОЕСР. Цільові показники "20-20-20" передбачають досягнення до 2020 р. трьох основних цілей: скорочення викидів парникових газів в ЄС на 20% у порівнянні з 1990 р.;

збільшення в ЄС частки споживання енергії з відновлюваних джерел на 20%; підвищення енергоефективності в ЄС на 20%.

Таблиця 1

Діючі і споруджувані ядерні енергетичні реактори у світі [4]

Країна	Діючі реактори		Споруджувані реактори		Електроенергія, вироблена на АЕС у 2013 р.	
	Кількість реакторів	Всього, МВт	Кількість реакторів	Всього, МВт	ТВт-год.	% від загального обсягу виробництва
Аргентина	2	935	1	692	5,7	4,4
Білорусія			1	1109		
Бельгія	7	5927			40,6	52,1
Болгарія	2	1906			13,3	30,7
Бразилія	2	1884	1	1245	13,8	2,8
Великобританія	16	9243			64,1	18,3
Вірменія	1	375			2,2	29,2
Індія	21	5308	6	3907	30,0	3,5
Іран	1	915			3,9	1,5
Іспанія	7	7121			54,3	19,7
Канада	19	13500			94,3	16
Китай	20	15977	29	28774	104,8	2,1
Корея	23	20721	5	6370	132,5	27,6
Мексика	2	1330			11,4	4,6
Нідерланди	1	482			2,7	2,8
Німеччина	9	12068			92,1	15,4
ОАЕ			2	2690		
Пакистан	3	690	2	630	4,4	4,4
ПАР	2	1860			13,6	5,7
Росія	33	23643	10	8382	161,7	17,5
Румунія	2	1330			10,7	19,8
Словакія	4	1815	2	880	14,6	51,7
Словенія	1	688			5,0	33,6
США	100	99081	4	5633	790,2	19,4
Угорщина	4	1889			14,5	50,7
Україна	15	13107	2	1900	78,2	43,6
Фінляндія	4	2752	1	1600	22,7	33,3
Франція	58	63130	1	1630	405,9	73,3
Чехія	6	3884			29,0	35,9
Швейцарія	5	3308			25,0	36,4
Швеція	10	9474			63,7	42,7
Японія	48	42388	2	1325	13,9	1,7
Всього*	434	371733	72	69367	2358,9	

Примітка: * – загальна сума включає в себе також дані по Тайваню, які не були вказані в таблиці.

Темпи зростання попиту в країнах, що не є членами ОЕСР, сповільнилися узв'язку зі зниженням економічної активності в країнах

БРІКС (Бразилія, Російська Федерація, Індія, Китай та Південна Африка). Триває швидке підвищення попиту на електроенергію в малих країнах, що розвиваються, проте ця тенденція втрачається у порівнянні з сукупними показниками країн, що не є членами ОЕСР, зважаючи на великі розміри економіки країн БРІКС.

Частка ядерної енергетики в загальному обсязі світового виробництва електроенергії скорочувалася десятий рік поспіль, склавши у 2013 р. менше 11%, що є найнижчим значенням цього показника з 1982 р. Внаслідок політики, що свідомо проводиться, тривало швидке зростання частки енергії вітру, сонця і біомаси в загальному обсязі генерації, проте на глобальному рівні перевага як і раніше віддається органічному паливу, особливо вугіллю.

Попит на електроенергію в країнах, що розвиваються, наближається до показників промислово розвинених країн і, ймовірно, перевищить їх значно раніше 2020 р. На відміну від регіонів із стагнуючим попитом в цих країнах спостерігається швидке зростання попиту, який дає поштовх розвитку усіх наявних в цьому районі і придатних до використання можливостей генерації, в тому числі ядерної енергетики.

До недавнього часу ядерна енергетика дуже непогано переносила перехід від регульованого ринку електроенергії до лібералізованого (конкурентного) ринку. Існуючі АЕС показали себе як конкурентоздатні і низковитратні підприємства багато в чому завдяки тому, що високі первинні капіталовкладення були повністю амортизовані і операторам залишалося нести лише витрати на експлуатацію і паливо – досить низькі порівняно з витратами на виробництво електроенергії з органічного палива. Така економічність була головною причиною, завдяки якої підприємства зверталися за продовженням ліцензій, модернізували системи безпеки і нарощували потужність.

Сьогодні ситуація змінилася: дуже низькі ціни на природний газ, особливо у США, обумовлені швидким зростанням видобутку сланцевого газу, докорінно змінили економічну картину енерговиробництва. Вони призвели до зниження конкурентоспроможності комерційної ядерної енергетики.

Про цю зміну свідчать недавнє закриття і плани закриття АЕС у США. Незважаючи на наявність ліцензії на експлуатацію до 2033 р., АЕС "Kewaunee" компанії Dominion потужністю 574 МВт була у травні 2013 р. закрита тільки тому, що в умовах лібералізованого ринку, вона не могла конкурувати з електростанціями, працюючими на дешевому природному газі. Компанія Entergy оголосила щодо виведення із експлуатації своєї АЕС "Vermont Yankee" потужністю 604 МВт з фінансових міркувань. До них відносяться низькі оптові ціни на електроенергію, які багато в чому визначаються низькими цінами на природний газ і знижують рентабельність АЕС, зростання капітальних витрат на технічне

обслуговування, низькі компенсації за утримання енергетичних потужностей з можливістю диспетчерського управління на регіональному ринку і збільшення витрат, пов'язаних з дотриманням нових федеральних і регіональних регулюючих положень. Оскільки АЕС "Vermont Yankee", як і АЕС "Kewaunee", експлуатувалася в умовах лібералізованого ринку електроенергії, компенсувати такі витрати за рахунок підвищення регульованих тарифів на послуги вона не могла.

Попри те, що у світовому масштабі тенденція до нарощування потужності і відновлення або продовження ліцензій для працюючих реакторів збереглася, мали місце випадки, коли розгляд заявок регулюючими органами проводився надзвичайно довго і не приносив певних результатів, що у результаті призвело до дострокового виведення АЕС із експлуатації замість продовження ліцензії. Стагнація або падіння попиту на електроенергію в деяких країнах і низькі оптові ціни на електроенергію спонукали деяких операторів відмовитися навіть від запланованого нарощування потужності, пов'язаного з відносно невеликими витратами.

Пряме і непряме субсидування генерації енергії з відновлюваних джерел, особливо вітроенергетики, і директиви про використання відновлюваних джерел енергії підривають економічну життєздатність ядерної енергетики, особливо в умовах лібералізації ринку електроенергії. При нинішніх оптових цінах по мірі збільшення встановленої потужності відновлюваних джерел енергії все більше число ядерних установок ставатимуть нерентабельними, або з'явиться сильний стимул до дострокового виведення із експлуатації тих установок, перспективи яких на ринку туманні і для продовження експлуатації яких потрібно значні інвестиції.

Ці чинники – сланцевий газ і швидкий розвиток відновлюваних джерел енергії на основі субсидій і директивних рішень – негативно впливають на ядерну енергетику в умовах лібералізованих ринків країн ОЕСР, що характеризуються практично нульовим зростанням попиту. Принципово інша ситуація складається в країнах, що швидко розвиваються, де попит на електроенергію зростає. Їм потрібний розвиток усіх місцевих можливостей електропостачання, в тому числі за рахунок ядерної енергетики. Ядерна енергетика як і раніше відкриває реальні можливості країнам, які надають велике значення енергетичній безпеці та охороні довкілля і прагнуть добитися невисокого і стабільного рівня витрат на виробництво електроенергії.

Щорічно Міжнародним агентством з ядерної енергетики (МАГАТЕ) публікуються два оновлені прогнози глобального розвитку ядерних енергогенеруючих потужностей: низький і високий. Їх підготовкою кожну весну займаються залучені МАГАТЕ експерти з різних країн світу. Вони враховують усі діючі реактори, можливе продовження ліцензій, заплановані зупинки і проекти будівництва, які реально можуть бути

здійснені в найближчі декілька десятиліть. Вони складають прогнози за кожним проектом окремо, оцінюючи їх здійсненність спочатку на основі допущень, що передбачені низьким прогнозом, а потім на основі допущень, що передбачені високим прогнозом.

Низький прогноз припускає збереження поточних тенденцій з невеликими змінами в політиці, що стосується ядерної енергетики. При цьому не припускається, що будуть досягнуті все національні планові показники розвитку ядерної енергетики, тому що це "консервативний", але вирогідний сценарій.

У табл. 2 показані результати розрахунку за низьким прогнозом, який вказує на помірне зростання загальносвітових потужностей ядерної енергетики – з нинішніх 372 ГВт до 401 ГВт до 2030 р. Це на 34 ГВт менше, ніж передбачалося торішнім низьким прогнозом на 2030 р., і на 145 ГВт менше порівняно з прогнозом на 2030 р., зробленим незадовго до аварії на АЕС "Фукусіма-даїчі". Проте загальносвітові показники не дають уявлення про абсолютно різноспрямовані регіональні тенденції. Відмічено значне скорочення потужностей в Північній Америці, Європі і країнах ОЕСР з регіону Тихого океану, стагнація в Африці, деяке зростання в Латинській Америці, країнах СНД і регіоні АСЕАН, а також значне розширення потужностей на Близькому Сході і країнах Азії, що не входять в ОЕСР.

Таблиця 2

Низький прогноз зміни обсягу ядерно-енергетичних потужностей, які будут встановлені до 2030 р., по регіонах, ГВт [5]

Країна	2013	2020	2025	2030
Північна Америка	112,6	111,9	98,4	92,4
Латинська Америка	4,1	4,5	5,9	6,9
Європа	125,0	112,9	82,7	81,5
СНД	37,1	47,1	48,1	50,7
Африка	1,9	1,9	1,9	1,9
Близький Схід	0,9	3,6	6,6	8,6
ОЕСР-Тихий океан	63,1	51,9	51,6	52,5
АСЕАН	0,0	0,0	0,0	2,0
Країни Азії, що не входять до ОЕСР	27,0	56,4	83,7	104,1
Весь світ, всього	371,7	390,1	378,9	400,6

Низький прогноз припускає продовження протягом ще приблизно п'яти років повільного і нерівномірного відновлення після глобальної фінансово-економічної кризи 2008 р., за якою послідує стабільне, хоча і помірне економічне зростання. У короткостроковому і середньо-строковому періоді великі країни, що розвиваються, показуватимуть в

цілому більш високі результати, ніж країни ОЕСР, завдяки високому внутрішньому попиту на товари і послуги, який зумовить попит, що перевищує середній рівень, на електроенергію. В зоні ОЕСР, навпаки, попит на електроенергію, ймовірно, не зміниться або буде зростати дуже повільно.

Ядерна, вітрова і гідроенергетика належать до числа енергетичних технологій, що характеризуються найнижчими показниками викиду парникових газів (ПГ) впродовж життєвого циклу. Нині лише в лічених країнах і регіонах інвестори, що вкладають кошти в ядерну енергетику, отримують компенсацію за застосування технологій, які дозволяють пом'якшити наслідки зміни клімату. Відповідно до низького прогнозу, укладення нового строгого та обов'язкового для усіх країн договору про боротьбу зі зміною клімату буде відкладено на значно пізніший час порівняно з нині передбаченими термінами: 2015 р. (укладення угоди) і 2020 р. (набуття чинності угоди). Незалежно від долі нової міжнародної угоди в деяких країнах і регіонах продовжиться реалізація стратегій зниження викидів ПГ в енергетиці та енергоефективності. У більшості країн, що розвиваються, переважним видом палива для виробництва електроенергії і далі буде залишатись вугілля.

Після повільного відновлення економіки консервативні гравці на ринках капіталу, ймовірно, утримуватимуться від фінансування ядерно-енергетичних проектів, які зазвичай пов'язані з великими первинними капіталовкладеннями. Як і для ядерної енергетики, для інших технологій, таких, як вітрова, сонячна і гідроенергетика, характерна структура витрат з високою вартістю на початковому етапі, але великий розмір комерційних ядерних установок – від 1000 до 1600 МВт порівняно з декількома МВт для окремих вітрових або сонячних установок – робить фінансування їх будівництва проблематичним.

У світі є лише декілька енергетичних компаній, які мають в розпорядженні фінансові резерви і капіталізацію, що є достатніми для фінансування спорудження АЕС за рахунок власних коштів. Для багатьох невеликих країн витрати на будівництво АЕС складають суттєву частку від їх річного ВВП. Як правило, для створення АЕС потрібно мати зовнішнє фінансування. Звичайно, застосування альтернативних регіональних схем, в яких сусідні країни спільно споруджують першу АЕС, дозволить зменшити інвестиційні вимоги до кожного учасника і здолати можливі обмеження, пов'язані з малим розміром національних енергомереж, проте такі регіональні підходи навряд чи враховуватимуться в низькому прогнозі.

Не скрізь є або можуть застосовуватися механізми менеджменту і пом'якшення фінансових ризиків, особливо в умовах лібералізованого ринку. Приватні компанії, що фінансують ядерні проекти, вимагають державних гарантій, які дозволили б їм окупити свої вкладення. Ці гарантії можуть надаватися в різних формах. До них відносяться гарантії

по кредитах, довгострокові угоди про закупівлю енергії (УЗЕ) і контракти на маржеву різницю (КМР). У рамках УЗЕ державна організація зобов'язується викупляти певний обсяг електроенергії за фіксованим тарифом впродовж тривалого періоду часу, наприклад, 15 або більше років. УЗЕ – це наріжний камінь більшості схем, базованих на принципі "будівництво-володіння-експлуатація" (наприклад, турецький проект АЕС "Akkuyu"). КМР у збуті електроенергії – це договір між енергопідприємством і приватним або державним партнером, в якому обумовлені мінімальна і максимальна ціна кВт-год електроенергії. Якщо ринкова ціна падає нижче мінімального рівня, партнер компенсує енергопідприємству різницю між мінімальною і ринковою цінами. Якщо ринкова ціна перевищує максимальний рівень, енергопідприємство відшкодовує партнерові різницю між ринковою і максимальною цінами. Ці механізми (гарантії по кредитах, УЗЕ і КМР) забезпечують інвесторам і власникам АЕС більш прогнозований прибуток в умовах лібералізованого ринку електроенергії. Проте передбачене в низькому прогнозі помірне зростання ядерної енергетики на лібералізованому ринку, базується на припущенні, що в масовому порядку такі механізми використовуватися не будуть.

Країни, які приступили до будівництва першої АЕС або створили більшість необхідних механізмів, користуються фінансовими коштами, що частково або повністю поступають з країни-постачальника. Будівництво чотирьох нових реакторів в Об'єднаних Арабських Еміратах фінансується урядом ОАЕ і корейським консорціумом, очолюваним Корейською електроенергетичною корпорацією. У Туреччині компанія, що займається реалізацією проекту, перебуває у спільному володінні Туреччини і Російської Федерації, і витрати на будівництво, експлуатацію і виведення із експлуатації будуть повністю профінансовані російською стороною. В угодах, підписаних Бангладеш, Білорусією і В'єтнамом, також визначено, що основна частина фінансових коштів поступить з Російської Федерації.

Видобуток сланцевого газу розширюється не тільки у США, але і в інших регіонах світу. Обумовлені цим низькі ціни на природний газ разом зі збільшенням субсидування нестійких потужностей для виробництва електроенергії з відновлюваних джерел обмежує як перспективи зростання ядерної енергетики в деяких розвинених країнах, так і економічно обгрунтований срок служби деяких існуючих станцій. Широка пропозиція сланцевого газу також обмежить зростання цін на вугілля на місцевих і міжнародних ринках. Такі тенденції узгоджуються з результатами розрахунків за низьким прогнозом.

У деяких країнах у зв'язку з аварією на АЕС "Фукусіма-даїчі" було відкладено ухвалення політичних рішень про створення ядерної енергетики, нарощування існуючих або заміну потужностей, що виводяться з експлуатації. Отже, результати розрахунків за низьким

прогнозом відображають тривалі затримки у будівництві нових ядерних об'єктів. Якщо країни, що мають попередні плани поетапного виведення потужностей із експлуатації, почнуть їх реалізацію, це також зумовить низькі показники зростання, вказані в низькому прогнозі.

Відмінності по регіонах, вказані в низькому прогнозі, і відносно невелике глобальне щорічне зростання (менше 0,5%) на період до 2030 р. відображають недавні спостереження і тенденції на різних ринках описані раніше. У низькому прогнозі 2014 р. перенесення центру зростання ядерної енергетики з Північної Америки та Європи в крупні країни, що розвиваються, в першу чергу азіатські, виражено більш явно, ніж в прогнозах попередніх років.

Збільшення обсягу генеруючих потужностей здебільшого відбуватиметься в країнах, що вже мають ядерно-енергетичні програми. До 2030 р. число країн з діючими АЕС підвищиться з 30 до 35. До цієї групи приєднаються вісім країн, сукупна встановлена ядерна потужність яких у 2030 р. складе 13 ГВт. Три країни (Вірменія, Бельгія і Німеччина), що мають в цілому 18,4 ГВт потужності, до 2030 р. вже вийдуть із складу групи.

Високий прогноз припускає, що нинішня фінансово-економічна криза буде подолана відносно скоро і що колишні показники економічного зростання і попиту на електроенергію відновляться. При цьому передбачається проведення жорсткої світової політики, спрямованої на пом'якшення наслідків зміни клімату.

Відповідно до високого прогнозу (табл. 3), загальна потужність ядерної енергетики до 2030 р. досягне 699 ГВт, що на 327 ГВт більше, ніж у 2013 р. Зростання відбудеться в усіх регіонах, але матиме різні обсязи. Після незначного первинного зниження Європа вийде до 2030 р. на рівень 144 ГВт, що приблизно на 10 ГВт вище, ніж до аварії на АЕС "Фукусіма-даїчі". У Північній Америці потужності збільшаться на 23% – з 113 ГВт до 139 ГВт. В цих обох регіонах будуть упевнено подолані тенденції до зменшення потужностей, що описані в низькому прогнозі. Найбільше в абсолютному вираженні збільшення (170 ГВт) очікується в країнах Азії, що не входять в ОЕСР. Якщо не враховувати регіон Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), в якому станеться зростання потужностей з нуля до 9 ГВт, найбільше відносне збільшення цього показника очікується на Близькому Сході.

Різні регіональні тенденції, що враховані при складанні табл. 3, включатимуть успішне створення ядерної енергетики низкою нових країн до 2030 р. Так, згідно з високим прогнозом, до 2030 р. ядерні установки загальною потужністю 36 ГВт з'являться ще в 19 країнах, внаслідок чого кількість країн з діючими АЕС досягне 47. Проте, як і в низькому прогнозі, зростання потужностей буде обумовлено більшою мірою розширенням в країнах, що вже мають ядерну енергетику, ніж в країнах, що приступають до реалізації нових ядерних програм.

Таблиця 3

Високий прогноз зміни обсягу ядерно-енергетичних потужностей, які будуть встановлені до 2030 р., по регіонах, ГВт [5]

Країна	2013	2020	2025	2030
Північна Америка	112,6	118,7	124,2	138,9
Латинська Америка	4,1	5,8	7,9	14,5
Європа	125,0	124,8	130,0	144,3
СНД	37,1	55,2	63,6	78,2
Африка	1,9	1,9	1,9	9,9
Близький Схід	0,9	6,6	11,4	13,4
ОЕСР-Тихий океан	63,1	71,7	81,2	93,7
АСЕАН	0,0	0,0	2,0	9,0
Країни Азії, що не входять до ОЕСР	27,0	78,8	135,6	197,3
Весь світ, всього	371,7	463,5	557,7	699,2

Попередні плани поступового виведення із експлуатації в Японії і на Тайвані, Китаї, реалізовані не будуть, при цьому інші країни необов'язково виконуватимуть прийняті на даний момент рішення по поетапному виведенню із експлуатації відповідно до первинного графіку.

Впродовж найближчих декількох років світова економіка, очевидно, повернеться до докризових темпів і тенденцій зростання. Незважаючи на поліпшення енергоефективності, глобальний попит на електроенергію збільшується, в основному за рахунок країн з ринковою економікою, що формується; серед них будуть і країни, що приступають до здійснення нових або розширення вже існуючих ядерно-енергетичних програм. Цим країнам, що розвиваються, можуть особливо згодитися низьковуглицеві джерела енергії для транспорту, що дозволять уникнути забруднення повітря і викидів вуглецю.

У 2020 р. відповідно до графіку набуде чинності обов'язкова для усіх міжнародна угода про обмеження викидів ПГ. Таким чином буде задана траєкторія дій відносно усіх викидів світу, що відповідає меті Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату, яка полягає в попередженні небезпечної антропогенної дії на кліматичну систему за рахунок стримування зростання глобальної температури до менш ніж 2°С порівняно з доіндустріальною епохою. У багатьох країнах

ядерна енергетика буде визнана як ефективний у фінансовому відношенні засіб для пом'якшення наслідків зміни клімату.

Хоча строга політика, що стосується пом'якшення наслідків зміни клімату, буде і далі сприяти застосуванню відновлюваних джерел енергії і заходів енергоефективності, збільшуватиметься і синергія між традиційним базовим енерговиробництвом на АЕС і непостійним виробництвом енергії на сонячних і вітрових установках. Очікуване до середини 2020-х рр. промислове впровадження реакторів малої і середньої потужності (РМСМ) може збільшити гнучкість при експлуатації АЕС.

Впродовж декількох десятиліть по мірі заміщення вугілля для балансування навантаження в енергомережах, необхідного при перемиканні між відновлюваними джерелами енергії і АЕС, як паливо може використовуватися природний газ. Комбіноване використання природного газу, відновлюваних джерел енергії та ядерної енергетики може принести істотні вигоди, що стосуються клімату.

В інших регіонах проявляться ті ж тенденції, які раніше спостерігалися в Азії: по мірі накопичення досвіду все більше енергоблоків споруджуватимуться у встановлені сроки і в межах бюджетних асигнувань. Уроки, отримані із будівництва перших АЕС цього типу, а також пов'язані з цим помилки, допоможуть оптимізувати увесь процес – від планування до завершення будівництва – і скоротити срок будівництва та обсяг витрат. Успішний досвід реалізації проектів зміцнить довіру інвесторів і посилить підтримку з боку громадськості.

Висновки. Ядерна енергетика знаходиться на парадоксальному етапі розвитку. З одного боку, як вважається, настала пора зменшити рівень очікувань. Починаючи з 2010 р. прогнози МАГАТЕ відносно очікуваного у 2030 р. обсягу встановлених потужностей ядерної енергетики у світі щороку були нижчі, ніж прогнози, зроблені в попередньому році. Деякі економічні, технологічні і політичні фактори, які можуть впливати на розвиток подій в тому або іншому напрямі, знаходяться поза сферою контролю не лише ядерної галузі, але і урядів. На інші фактори можуть мати деякий вплив галузь, уряди і навіть МАГАТЕ.

Не меншу важливість має тверда підтримка усіма політичними силами ядерної енергетики в країнах, які використовують і створюють ядерну енергетику. Часте відновлення громадських дебатів по ядерній темі негативно сприймається інвесторами, суспільством і фахівцями з ядерної галузі. Відстрочення політичних рішень про створення ядерної енергетики знижує привабливість роботи в ядерній галузі.

Високі початкові капітальні витрати ядерної енергетики, тривалі періоди планування, ліцензування і будівництва і залежність витрат від коливань процентних ставок – усе це породжує проблеми з фінансуванням. Проте за інших рівних умов ядерна енергетика

приваблива для інвестицій у випадках, коли прибуток очікується лише в довгостроковій перспективі (що зазвичай прийнятніше для держави, ніж для приватного сектора), і в країнах, де фінансові ризики нижче завдяки передбачуваному попиту на електроенергію і цінам на неї, стійким ринковим структурам і твердій політичній підтримці.

Продовження ліцензій на експлуатацію і підвищення потужності існуючих АЕС – привабливіший з економічної точки зору і менш суперечливий варіант, ніж будівництво нових ядерних об'єктів. Його економічна привабливість пояснюється обмеженим обсягом модернізації і змін систем безпеки у зв'язку з підвищенням потужності і загальною амортизацією таких станцій. Менша суперечність в основному обумовлена тим, що ці станції вже відомі місцевому населенню. Хоча на об'єктах, що побудовані по старих проектах, в цілях дотримання поточних норм безпеки і модернізуються відповідні системи, вони ніколи не зможуть повністю порівнятися з найкращими наявними технологіями, які використовуються на нових АЕС. Це може привести до виникнення проблем в сфері політики, що потребують пошуку компромісів між безпекою та економічними показниками старих і нових проектів.

Подальші події залежатимуть від того, які з декількох прецедентів, що відбуваються в теперішній час, виявляться більш переконливими для різних країн. З одного боку, Німеччина, що має сучасну наукоємну економіку, планує повністю ліквідувати свою ядерну енергетику до 2022 р., а для задоволення майбутнього попиту на енергію широко використовуватиме відновлювані джерела енергії і міри з підвищення енергоефективності. З іншого боку, у 2012 р. ОАЕ стали першою за 27 років країною, що почала будівництво першої АЕС та планує її підключення до енергомережі у 2017 р. Ступінь успішності того або іншого альтернативного підходу може значно вплинути на те, який вибір зроблять інші країни, що бачать свою майбутнє з використанням ядерної енергетики.

Не менш важливе є те, наскільки активно проводитиметься політика сприяння використанню відновлюваних джерел енергії по мірі зміни їх вартості як для платників податків, так і для споживачів. Директивні заходи, що зобов'язують країни збільшувати частку відновлюваних джерел енергії у своєму енергобалансі та підкріплені значними субсидіями, можуть завадити зростанню ядерної енергетики, коли частка відновлюваних джерел в енерготранспортній системі наблизиться до 15-20%. Оператори енерготранспортних систем розподіляють потоки енергії виходячи з граничної собівартості виробництва. Електроенергія, що отримана на сонячних і вітрових установках і має нульову граничну собівартість, спрямовується (при її наявності) в першу чергу, і в результаті електроенергія, отримана з усіх інших джерел, у тому числі на АЕС, має менш пріоритетні позиції. Зобов'язання по гарантованій закупівлі електроенергії з відновлюваних

джерел (незалежно від того, затребувана вона або ні), а також пільгові тарифи на неї ще більше деформують ринок електроенергії і збільшують системні витрати.

Література:

1. Енергетична безпека України: чинники впливу, тенденції розвитку / [за заг. ред. М. П. Ковалка, А. К. Шидловського, В. П. Кухаря]. – К. : Укр. енцикл. знання, 1998. – 160 с.
2. Україна. Огляд енергетичної політики 2006 / Міжнародне енергетичне агентство ; за ред. К. Манділ. – Paris : IEA Publications, 2006. – 377 с.
3. Хлебников В. В. Рынок электроэнергии в России : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / Хлебников В. В. – М. : ВЛАДОС, 2005. – 296 с.
4. Nuclear Power Reactors in the World. – Vienna: IAEA, 2014. – 79 p.
5. Energy, electricity and nuclear power estimates for the period up to 2050. – Vienna: IAEA, 2014. – 53 p.

УДК 123.456:789

Грищенко Є. С.
yevheniia.hryshchenko@gmail.com
Науковий керівник Скоробогатова Н. Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМТСВА

Анотація

У статті досліджено сутність трансфертного ціноутворення та визначено особливості його застосування як інструмента управлінської політики підприємства. Здійснено критичний аналіз методів трансферного ціноутворення та надано пропозиції щодо можливостей їх застосування залежно від цілей компанії та показників ринкової кон'юнктури.

Аннотация

В статье исследована сущность трансфертного ценообразования и определены особенности его применения в качестве инструмента управленческой политики предприятия. Осуществлен критический анализ методов трансфертного ценообразования и даны предложения о возможностях их применения в зависимости от целей компании и показателей рыночной конъюнктуры.

Annotation

The article explored the essence of transfer pricing and the peculiarities of its use as a tool for management policies of the company. Provided the critical analysis of transfer pricing methods and provided suggestions for their application possibilities depending on the objectives and indicators of market conditions.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, трансфертні ціни, управлінська політика, методи розрахунку трансфертних цін.

Вступ. На сучасному етапі усе більшого значення набувають процеси інтеграції та глобалізації у світовий економічний, політичний та соціально-культурний простір. Найбільш суттєвий та яскраво виражений вплив таких процесів прослідковується у сфері економіки. Показником цього є постійно зростаючий обсяг транснаціональних компаній (ТНК) та промислово-фінансових груп (ПФГ), які діють у світі та на території України зокрема.

Інтеграційні процеси мають значний вплив на управлінську політику підприємницьких структур, які зацікавлені у розширенні географічних меж своєї діяльності, обміні знаннями та технологіями, усуненні бар'єрів на шляху обміну товарами та послугами тощо. Одним із інструментів,

який застосовується компаніями з метою оптимізації ведення підприємницької діяльності та підвищення її ефективності в умовах інтеграційних процесів, є трансфертні ціни.

Розвиток теорії трансфертного ціноутворення знайшов відображення у працях вітчизняних на закордонних дослідників, зокрема: Е.Шмаленбах [1], Дж.Дірден, Р.Ентоні [2], Жердецька Л.В.[3], Васіна К.С.[4], СавченкоТ.Г.[5] та ін. Проте недостатньо дослідженими залишилися питання впливу трансфертного ціноутворення на управлінську політику підприємства та проблематика вибору методу встановлення трансфертних цін.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження сутності трансфертного ціноутворення як інструмента управлінської політики та надання пропозицій щодо механізму його застосування залежно від цілей підприємства та показників ринкової кон'юнктури. Задля досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

- узагальнення теоретичних положень інструменту трансфертного ціноутворення через розкриття сутності понять «трансфертна ціна» та «трансфертне ціноутворення»;
- критичний аналіз методів розрахунку трансфертної ціни, визначення недоліків та переваг кожного з них;
- надання методичних рекомендацій щодо обґрунтування вибору оптимального методу залежно від ряду факторів, а саме: ринкова система, насиченість ринку, тип товару, вид конкуренції, ступінь децентралізації управління в компанії тощо.

Методологія. Основою роботи є фундаментальні положення економічної теорії. У процесі дослідження використовуються методи теоретичного узагальнення для вивчення принципів трансфертного ціноутворення; методи аналізу та синтезу було використано для виокремлення переваг використання інструменту трансфертних цін; методи аналізу та синтезу було використано для систематизації методів трансфертного ціноутворення та обґрунтуванні вибору того чи іншого методу.

Результати дослідження. У вітчизняній та зарубіжній науково-практичній літературі поняття «трансфертної ціни» не має єдиного визначення. Часто поняття трансфертних цін підмінюють поняттям розрахункових, управлінських, внутрішніх цін. Однак, кожен із цих видів цін може вважатися лише окремим видом трансфертних цін. Е.Шмаленбах вживає поняття внутрішньої розрахункової ціни і зазначає, що це «своєрідна ціна, котра формується в результаті оцінки взаємних послуг, які надаються окремими частинами підприємства, що перебувають між собою в розрахункових відносинах» [1]. Вітчизняні науковці, зокрема Войтко С.В. та Герасимчук В.Г. дають наступне визначення: трансфертні ціни – це ціни внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими у різних країнах підрозділами однієї ТНК, що

використовується для переказу прибутків і скорочення податків, які сплачуються в державні бюджети країн-партнерів [2, с.107]. У чинному законодавстві точного визначення трансфертних цін не наведено, зазначається лише, що це ціни, які використовуються у ході контрольованих операцій.

Узагальнивши наведені визначення можна трактувати трансфертні ціни як ціни на будь-які об'єкти внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами однієї компанії чи з пов'язаними компаніями, що використовуються для оптимізації управління витратами на підприємстві, переказу прибутків, нейтралізації конфліктів інтересів учасників та скорочення податків, що сплачуються до державного бюджету. Основною перевагою трансфертного ціноутворення є можливість відхилення трансфертних цін від ринкових. Основні характеристики трансфертних цін [2, с.107]:

- регульованість, що може стати запорукою стабільності на відміну від ринкового ціноутворення;
- їх рівень встановлюються відповідно до певних потреб компанії (мінімізація податкових зобов'язань, митних витрат, трансфер фінансових ресурсів, акумуляція активів тощо);
- позитивний вплив на формування норми прибутку за рахунок мінімізації витрат та перерозподілу фінансових ресурсів;
- здійснюють вплив на основні макроекономічні показники (ВВП, обсяг експорту тощо).

Управлінський облік та трансфертне ціноутворення є взаємозалежними процесами, оскільки для розрахунку трансфертних цін управлінський облік є інформаційною базою для проведення розрахунків, а для управлінського обліку та управлінської політики загалом інструмент трансфертного ціноутворення може бути методом управління ризиками, оцінки ефективності діяльності, кроком до оптимізації управління витратами тощо.

Американські вчені Р. Ентоні та Дж. Дірден [3] до основних завдань трансфертного ціноутворення як інструменту управління відносять наступні:

- стимулювання системи менеджменту структурних підрозділів компанії, заохочення до прийняття ефективних рішень та їх обґрунтування з метою максимізації прибутків компанії;
- трансфертні ціни виступають критерієм оцінки ефективності діяльності підпорядкованих підрозділів;
- трансфертні ціни застосовуються у системі виробничо-господарських відносин децентралізованих підрозділів компанії, а тому механізм не повинен порушувати автономію цих компонентів.

Передумови застосування механізму трансфертного ціноутворення можна об'єднати у чотири основні групи [4]:

- функціональна необхідність;

- економічна;
- організаційні причини;
- стратегічне планування.

Функціональна необхідність зводиться до потреби поділу фірми на центри відповідальності, що призводить до окремої оцінки їх діяльності та індивідуальних підходів до мотивації менеджерів таких підрозділів. Економічна причина полягає у необхідності ефективного розподілу обмежених ресурсів серед підрозділів для досягнення стратегічних цілей організації. Організаційна складова виникає у випадку, коли в компанії з дивізіонною структурою управління система трансфертного ціноутворення є інструментом інтеграції та диференціації. На більш глобальному рівні система трансфертного ціноутворення потрібна для розробки оптимальних стратегічних рішень.

Залежно від ринкової ситуації, типу підприємства та його управлінської політики використовуються різні методи розрахунку трансфертних цін. Основними з них є: на основі ринкових цін, витратний та договірний [5].

Метод розрахунку трансфертної ціни на основі ринкових цін передбачає, що за основу беруться поточні або усереднені ринкові ціни на аналогічні (або взаємозамінні) товари. Окрім того, іноді практикується застосування ринкових цін зі знижками. Такий метод застосовується переважно у країнах з ринковою економікою. Ринкова трансфертна ціна фактично є ціною попиту, за якою може бути реалізована продукція зовнішнім покупцям, проте вона знижена на суму витрат реалізації. Проте для ефективного застосування цього методу необхідне розвинене конкурентне середовище та насичений ринок подібних товарів чи товарів-замінників. Також такий метод призводить до більш рівномірного розподілу прибутку серед підрозділів компанії, що є особливо вигідним для підприємств з децентралізованим типом управління.

Іншим методом є метод розрахунку трансфертної ціни за витратами. Загальна формула такого методу виглядає наступним чином:

Трансфертна ціна = собівартість + норма прибутку.

Норма прибутку визначається, виходячи із основних цілей відповідного підрозділу. Такий метод передбачає кілька підвидів, залежно від типу витрат. Так, трансфертні ціни можуть розраховуватися на основі повних фактичних витрат, нормативних, змінних та граничних. Метод є особливо ефективним для підприємств з високим ступенем централізації та вертикальної інтеграції, оскільки кожен підрозділ зацікавлений у зменшенні витрат задля подальшої максимізації прибутків. Окрім цього, визначення трансфертної ціни витратним методом застосовується для товарів-новинок або товарів, які не мають аналогів, оскільки у такому випадку немає необхідності зважати на ціни конкурентів. Перевагою методу також є те, що трансфертна ціна розраховується на основі даних бухгалтерського та управлінського

обліку підприємства, тобто не потребує залучення додаткової інформації зовні.

Договірний метод розрахунку трансфертних цін використовується за умов недосконалості ринкового механізму або при швидких темпах зміни ситуації на ринку (стрімка зміна цін, зростання кількості конкурентів) або у деяких випадках за умови, що лідер (монополіст) на ринку встановлює власні умови. Перевагою цього методу є те, що підрозділи компанії володіють інформацією і можуть брати участь у переговорах. Проте, варто згадати про суб'єктивізм такого підходу, оскільки вибір ціни може залежати від особистих якостей чи поглядів керівників. Окрім того, можуть виникати проблеми у випадку, якщо у договорі вказана умова, що забороняє купувати продукцію у зовнішніх постачальників, то за умови зниження ринкових цін компанія може понести збитки. Якщо узагальнити усі фактори, що впливають на вибір методу розрахунку трансфертної ціни, то основними з них можна визначити ситуацію на ринку та ступінь централізації управління компанії. Прийняття рішення щодо вибору методу можна систематизувати у вигляді наступної матриці (табл.1).

Таблиця 1

Матриця вибору методу розрахунку трансфертних цін (розроблено автором)

Насиченість ринку / Ступінь централізації управління	Висока конкуренція (ринок насичений подібними товарами)	Монополія (товар-новинка)
Децентралізований тип	Ринковий	Договірний
Високий ступінь централізації	Договірний або змішаний (витратний метод з урахуванням певних індикаторів ринкових цін)	Витратний

У ході застосування механізму трансфертного ціноутворення ключову роль відіграють окремі підрозділи, які називають центрами відповідальності. Виділяють наступні типи центрів відповідальності [4]:

- центри прибутків – діяльність таких центрів оцінюється на основі отриманих ними прибутків, також їх метою може бути збільшення долі ринку чи кількості замовлень;
- центри витрат – підрозділи, що контролюють лише свої витрати, не мають прямого виходу на ринок, їх метою є мінімізація витрат при встановлених обсягах виготовлення;

- центри видатків – підрозділи, видатки яких важко пов'язати з результатами (управлінські витрати, витрати на дослідницьку діяльність);
- центри інвестицій – відповідають за використання власного та запозиченого капіталу;
- центри доходів – відповідають за обсяги виручки.

Вважаємо, що виокремлення вищезазначених центрів відповідальності дозволяє вирішити наступні завдання:

- скоротити час, необхідний для прийняття рішень, а отже прискорити процес реагування на потреби клієнтів;
- вести точний облік витрат за продуктами і процесами;
- враховувати доходи кожного центру;
- оцінювати результати діяльності кожного окремого підрозділу.

Окрім того, для ефективного функціонування системи трансфертного ціноутворення необхідно забезпечити виконання наступних вимог:

1) створення єдиної мережевої бази даних, яка працює в режимі реального часу та забезпечує централізований та одночасний доступ до інформації усім підрозділам;

2) менеджери повинні своєчасно отримувати всю необхідну інформацію, про зміни в системі внутрішнього обліку;

3) функціонування спеціальних інструментів аналізу інформації та прогнозування з метою розробки доцільних та ефективних цілей управлінської політики.

Висновки. У результаті проведеного дослідження проведено теоретичне узагальнення існуючих тлумачень поняття «трансфертна ціна» та запропоновано нове, на наш погляд, більш повне визначення.

Проаналізувавши існуючі методи розрахунку трансфертних цін на підприємстві, було визначено основні переваги та недоліки кожного з них.

Розроблено рекомендації щодо вибору методу розрахунку трансфертної ціни та узагальнено їх у матрицю вибору методу залежно від ступеню централізації управління компанії та конкурентної ситуації на ринку.

Література:

1. Schmalenbach E. ?ber Verrechnungspreise / E. Schmalenbach // Zeitschrift f?r handelswissenschaftliche Forschung. — 1909. — Vol. 3. — No. 3. — S. 165—185
2. Герасимчук В. Г., Войтко С. В. Міжнародна економіка: Навч. посіб. – К.: Знання, 2009. – 302 с.
3. Anthony R. N. Management Control Systems / R. N. Anthony, J.Dearden. — Irwin, IL, 1984.
4. McAulay L., Tomkins C.R. A Review of the contemporary transfer pricing literature with recommendations for future research

[Електронний ресурс] // British Journal of Management. 1992. №3. - p.122 – Режим доступу: http://onlinelibrary.wiley.com

5. Жердецька Л.В. Механізм трансфертного ціноутворення в банку: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Л.В. Жердецька ; Держ. вищ. навч. закл. "Одес. держ. екон. ун-т". — О., 2009. — 19 с. — укр.
6. Савченко Т. Г. Використання ринкових індикаторів трансфертного ціноутворення як напрямок удосконалення управлінського обліку банку [Електронний ресурс] / Т. Г. Савченко // Вісник Української академії банківської справи. - 2013. - № 1. - С. 82-88. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VUABS_2013_1_14.pdf

УДК: 339.732

Зелінська О. О. olgazelinska_1@ukr.net
Науковий керівник Охріменко О. О.
д.е.н., професор кафедри
міжнародної економіки НТУУ «КПІ»

ОЦІНКА ДИНАМІКИ ОБСЯГІВ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ ПЕРЕД МВФ

Анотація. У статті досліджено динаміку накопичення країнами, що розвиваються заборгованості перед Міжнародним валютним фондом. В результаті проведеного дослідження виявлено причини зростання заборгованості та зроблено висновки щодо ключових закономірностей, зя якими можна зпрогнозувати рівень заборгованості.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, заборгованість, кредитування, криза.

Abstract. In the article the dynamics of IMF debt accumulation by developing countries is evaluated. The research identified the causes of the debt growth and conclusions on key regularities, which can be used for forecasting the level of debt.

Keywords: International Monetary Fund, debt, credit issuing, crisis.

Вступ. За останнє десятиліття відбувається стрімке зростання зовнішньої заборгованості майже всіма країнами світу, у тому числі й світовими лідерами. Залучення додаткових коштів є необхідним для покриття бюджетного дефіциту, а отже й для регулярного здійснення соціальних виплат та фінансування стратегічно важливих проектів. Зовнішній борг прямо чи опосередковано впливає на більшість загальноекономічних показників, а отже й на стабільність країни в цілому. Найбільша частка світової зовнішньої заборгованості формується за рахунок запозичень у Міжнародного валютного фонду (МВФ).

У зв’язку з глобалізаційними процесами та поглибленням співпраці між різними країнами роль Міжнародного валютного фонду невпинно зростає, особливо для економіки України, саме тому дослідження особливостей співпраці даного фінансового інституту та країн, що розвиваються набуває визначального значення.

Питаннями співпраці МВФ та країн, що розвиваються займався ряд іноземних вчених, а саме: Басу А. [3], Кліфт Дж. [5], Істерлі У. [4], Угалде І. [1].

Постановка задачі. Метою дослідження є обгрунтування динаміки накопичання країнами, що розвиваються заборгованості перед МВФ.

Методична та теоретична база дослідження. Серед ключових методів, використаних у дослідженні, варто виділити: метод суцільного

спостереження, методи аналізу та синтезу, графічний метод, метод економіко-статистичного аналізу.

Результати дослідження. Міжнародний валютний фонд – міжурядова організація, призначена для регулювання валютно-кредитних відносин між державами-членами і надання їм фінансової допомоги при валютних ускладненнях, що викликані дефіцитом платіжного балансу, шляхом надання короткострокових і середньострокових кредитів в іноземній валюті. Фонд – спеціалізована установа ООН – практично служить інституціональною основою світової валютної системи.

У статтях угоди, підписаної під час Бреттон-Вудської конференції викладено шість ключових цілей МВФ. Ці цілі залишаються основоположними принципами МВФ і сьогодні [1, с. 47]:

1) сприяння міжнародному валютному співробітництву через постійне представництво, яке забезпечує можливість для консультацій та співробітництва з міжнародних валютних проблем;

2) полегшення розширення і збалансованого зростання міжнародної торгівлі, і, таким чином, здійснення внеску у розвиток і підтримку високого рівня зайнятості та реальних доходів, а також розвиток виробничих ресурсів усіх учасників;

3) сприяння стабільності валют, підтримці впорядкованих механізмів обміну;

4) надання допомоги у створенні багатосторонньої системи платежів за поточними операціями між учасниками та у ліквідації іноземних обмежень обміну, які перешкоджають росту світової торгівлі;

5) надання впевненості членам організації шляхом тимчасового доступу до вільних ресурсів, з метою усунення диспропорцій платіжного балансу;

6) відповідно до вищевикладеного, скорочення тривалості та обсягів диспропорцій платіжного балансу країн-членів.

Досягнення встановлених цілей має забезпечуватися виконанням Фондом функцій у валютно-фінансовій сфері [2].

МВФ здійснює три основні напрями діяльності: спостереження, фінансову і технічну допомогу [рис. 1].

Функція фінансової допомоги є центральним вектором діяльності МВФ. Країни-члени з проблемним платіжним балансом можуть отримати кредити і позики, щоб погасити свої зобов'язання і коригувати економічну політику, з метою попередження та усунення кризи. Для отримання допомоги, країна-учасник повинна підписати лист «узгодження» з рекомендаціями МВФ стосовно фіскальної та грошово-кредитної політики. Дана умова часто не знаходить підтримки через досить радикальні зміни у національних економіках [3, с. 1].

Рис.1 Функції Міжнародного Валютного Фонду (розроблено автором на основі [2])

Кредити видаються частковими траншами, щоб гарантувати, що країна рухається вперед згідно до реформ, запропонованих МВФ. Кредити надаються як протягом відносно коротких періодів часу, наприклад декілька місяців, так і на десять років залежно від виду кредиту [4, с. 384]. Країна повинна виплатити кредити вчасно, згідно до графіку. Країнам не рекомендується ставати залежними від кредитів МВФ, оскільки можливими є навіть додаткові збори, через великий відсоток фінансування. Швидше за все, МВФ сподівається зіграти роль каталізатора для приватних банків на шляху кредитування уряду [5, с. 22].

Країни, що розвиваються мають більш хитку ринкову кон'юнктуру та більшу залежність від коливань цін на сировину, курсів валют та інших макроекономічних параметрів. Саме тому, країни, що розвиваються частіше потребують фінансової допомоги від Міжнародного валютного фонду, що надається шляхом кредитування.

Динаміка обсягів заборгованості країн, що розвиваються перед МВФ зображена на рис. 2.

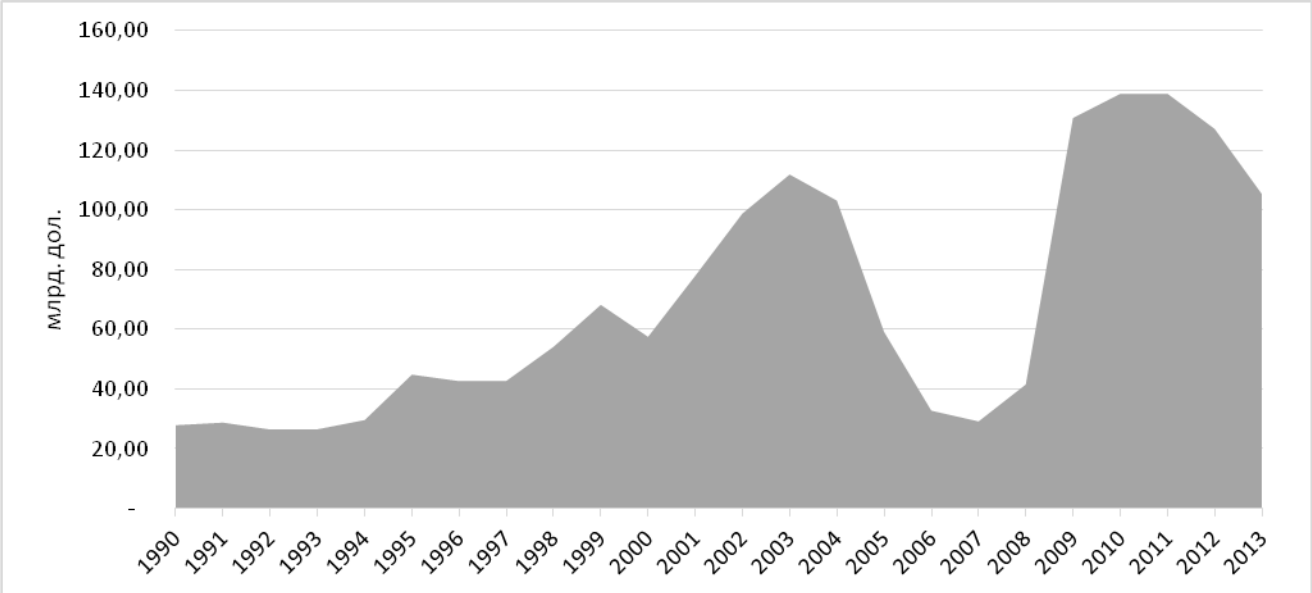


Рис. 2 Динаміка обсягів заборгованості країн, що розвиваються перед МВФ за 1990-2013 рр. (розроблено автором на основі [7])

З рис. 2 варто видалити три хвилі зростання обсягів заборгованості:

1) 1998-1999 рр. (ріст на 59%);
2) 2001-2003 рр. (збільшення на 94%);
3) 2009-2010 рр. (приріст – 233%).

Проаналізувавши макроекономічну ситуацію у визначені проміжки часу виявлено чітку залежність зростання обсягів кредитування та світових фінансових криз.

У 1997 році світова спільнота зіштовхнулася одразу з двома серйозними кризами у країнах, що розвиваються.

Азійська криза не була прогнозованою більшістю світових аналітиків, оскільки економіки Кореї, Тайланду, Індонезії та Малайзії демонстрували з 1970 р. середній щорічний ріст – 8%. Перехід даних країн з категорії країн з низькими доходами до країн з середніми доходами став справжнім економічним успіхом минулого століття. Після девальвації тайської валюти у середині 1997 року регіон зіштовхнувся з кризою. Ріст основних економічних індикаторів у 1998 році був негативним. Спостерігалась більш глибока, ніж після Другої Світової війни рецесія. Оцінка свідчить, що лише за рік ВВП Індонезії знизилось на 13,7%, Тайланду – на 9,4%, Малайзії – на 6,7%, Кореї – на 5,8%. З 1998 року спостерігається ріст кредитування країн, що розвиваються, саме за причинами Азійської кризи. У 1998 році підписано угоди про додаткове фінансування з Індонезією (23,6 млн. СДР), Кореєю (15,5 млрд. СДР) та Тайландом (2,9 млрд. СДР). Серед умов кооперації МВФ та вищезазначених країн, найбільша увага приділялась податковій реформі. Серед рекомендацій – покращення адміністрування податків, зменшення ПДВ для пріоритетних галузей економіки.

Наприкінці 90-х, світова спільнота зіштовхнулася ще з однією економічною кризою: російською. У 1997 році макроекономічні показники Росії демонстрували позитивну динаміку – експорт перевищував імпорт, темпи інфляції знизилися з 131% у 1995 році до 11% у 1997, переговори щодо реструктуризації зовнішніх кредитів, отриманих ще за часів СРСР впевнено просувалися вперед. Проте у 1998 році затримка виплат заробітної плати досягла рекордних обсягів (лише 40% населення вчасно отримували винагороду). Затримка заробітної плати негативно вплинула на купівельну спроможність та обсяги податкових надходжень до бюджету. Як результат – дефолт Росії та стрімка девальвація рубля. Хоча криза і носить назву «російська», постраждали майже всі країни пострадянського простору.

У результаті кризи наступні країни отримали допомогу МВФ – Вірменія (8,1 млн СДР), Азербайджан (23,4 млн СДР), Грузія (55,5 млн. СДР), Росія (8,5 млрд. СДР), Таджикистан (96 млн. СДР) та Україна (1,65 млрд. СДР).

У 2001 році значні кредити були отримані Бразилією, Аргентиною та Туреччиною через структурні внутрішні кризи даних країн.

У 1999 році у Бразилії відбулася стрімка девальвація реалу, валюти, котра була започаткована 1994 р. Через суттєву залежність від долара, Бразилія зіштовхнулася з гіперінфляцією (900%), котра спричинила відтік капіталу з країни. МВФ надав Бразилії кредит у розмірі 35 млрд. СДР.У 2001 році з кризою зіштовхнулася Аргентина: виробництво скоротилося на 20%, аргентинське песо девальвувало, банківська система стала паралізованою. Для подолання кризи, МВФ затвердив програми допомоги у розмірі 14 млрд. СДР. У той же період з труднощами зіштовхнулася і Туреччина, що реалізовували активну політику імпортозаміщення та субсидіювання, які спричинили неефективне розміщення державних активів та падіння ВВП на 6%. У зв’язку з важкою економічною ситуацією, МВФ надав підтримку у розмірі 25 млрд. СДР.

Наступне стрімке нарощування обсягів кредитування МВФ відбулося у зв’язку зі Світовою фінансовою кризою 2008-2009 рр.

Криза, яка розпочалася у США та стосувалися у більшості банківського сектору швидко перекинулася на інші галузі та у інші країни. Як результат, світова економіка скоротилася на 2%, а обсяги зовнішньої торгівлі певних країн – до 40%. Не дивлячись на той факт, що кризові явища початково зародилися у економіці США, найбільше постраждали від кризи саме країни, що розвиваються. Для допомоги у подоланні кризи, значні суми кредитів були надані:

1) Угорщині – 10,5 млрд. СДР;
2) Мексиці – 31,5 млрд. СДР;
3) Україні – 11 млрд. СДР;
4) Пакистану – 5 млрд. СДР;
5) Білорусії – 1,5 млрд. СДР.

Висновки. Здійснивши оцінку динаміки обсягів заборгованості країн, що розвиваються перед Міжнародним валютним фондом можна зробити висновок про високу волатильність економік даних держав та залежність від економічних криз.

Дослідження динаміки заборгованості протягом двадцяти трьох років дозволяє окреслити три ключових періоди зростання. Виявлено зв'язок даних періодів зі світовими кризами. Значні прирости (більше 30%) відбувалися через рік після початку структурних криз (Азійська, Російська, Бразильська, Аргентинська, Турецька кризи).

Найбільший приріст заборгованості – більше 200% був спричинений Світовою фінансовою кризою, котра, не зважаючи на зародження у США, найбільш згубно вдарила саме по країнам, що розвиваються (Угорщині, Україні, Мексиці та ін.).

Література:

1. Ugalde E. The Role and Evolution of the International Monetary Fund / E. Ugalde // Swedberg. – 1996. – p. 39-54.
2. Official website of International Monetary Fund / [Electronic source] – Access mode: http://www.imf.org/external/index.htm.
3. Basu A. The role of the International Monetary Fund in Africa / A. Basu – Geneva: UNITAR, 2001. – 24 p.
4. Easterly W. IMF and World Bank Structural Adjustment Programs and Poverty / W. Easterly // University of Chicago Press. - 2003. – 360-391 p.
5. Клифт Дж. Что такое Международный Валютный Фонд? / Дж. Клифт. – Вашингтон: Международный Валютный Фонд, 2004. – 52 с.
6. Official website of World Bank / [Electronic source] – Access mode: http://www.worldbank.org/.

УДК 338.45:336.6

Іванченко Я. А. oxygen1803@gmail.com
Манаєнко І. М., verholyad@ukr.net
кандидат економічних наук
Національний технічний університет України «КПІ»

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТОЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі фінансового забезпечення галузі точного машинобудування в Україні, проаналізовано сучасний стан та основні показники галузі, виявлено основні напрямки ефективного розвитку та перспективи галузі, запропоновано ефективні інструменти фінансового забезпечення розвитку галузі.

The article is devoted to problem of financial provision for development of precision engineering in Ukraine, the modern situation and main indexes of branch are analyzed, main directions of effective development and perspectives of branch are found, the effective tools of branch development, that will have an influence on financial provision for it are offered.

Ключові слова:*, інновації, розвиток, точне машинобудування перспективи, підприємство, фінансове забезпечення.*

Вступ. Сучасний стан галузі точного машинобудування дає чітке розуміння необхідності впровадження інноваційних змін. Враховуючи науко місткість галузі, варто зазначити досить потужний потенціал, базований на вже створених науково-дослідницьких базах, інститутах, достатній кількості фахівців з досвідом у галузі. Загальний стан галузі дозволяє окреслити декілька проблем у галузі, однією з яких є недостатнє фінансування з боку держави, вітчизняних та іноземних інвесторів. Рівень цієї проблеми є критичним особливо у сфері інноваційної діяльності підприємств галузі. Але саме така діяльність та науково-технічний чинник мають безпосередній вплив на подальший розвиток точного машинобудування, яке займається виробництвом засобів виробництва. Запровадження конкретних заходів, які допоможуть вирішити поставлене питання, може суттєво повпливати не тільки на подальший стрімкий розвиток галузі, але й економіку України в цілому.

Дослідження науковців, щодо цього питання зосередженні в рамках наукових здобутків таких вчених, як Войтко С. В. [6], Єрьомін С. [1], Дикань В. В. [4], Ситніченко В. [3] та інші.

Постановка задачі. Основна мета дослідження - виявити перспективні шляхи розвитку галузі точного машинобудування, обґрунтувати способи регулювання проблеми фінансового забезпечення галузі на основі проведеного аналізу.

Методологія. У статті використано низку методів дослідження такі, як: евристичний та обчислювальний аналіз, синтез, порівняння, графічний метод, логічного узагальнення та абстракції, метод SWOT-аналізу.

Результати дослідження. Аналіз стану підприємств точного машинобудування дозволяє стверджувати, про наявність системного характеру довготривалих проблем, котрі і гальмують розвиток галузі, але варто акцентувати увагу і на сильних сторонах і можливостях вітчизняного комплексу, табл. 1.

Таблиця 1 - **SWOT-аналіз точного машинобудування України**

Сильні сторони (S)	Можливості (O)
1. Наявність окремих підприємств, які випускають унікальну продукцію, на яку є попит на зовнішніх ринках; 2. Наявність галузевих науково-дослідницьких інститутів, що мають в своєму розпорядження фахівців; 3. Зберігся досвід виробництва машинобудівної продукції	1. Порівняно стабільний розвиток на ринку СНД; 2. Можливість пожвавлення на внутрішньому ринку України; 3. Можливість часткового освоєння ринків Азії, Африки та Південної Америки
Слабкі сторони (W)	**Загрози (T)**
1. Недостатня конкурентоспроможність продукції; 2. Відсутність світових брендів і слабка популярність на світових ринках 3. Експорт переважно у країни СНД 4. Недостатня кількість кваліфікованих кадрів, фахівців і робітників. 5. Низька продуктивність праці. 6. Низька інноваційна активність та інвестиційна привабливість. 7. Політика власників спрямована на здобуття миттєвих вигод, а не на інвестиції в розвиток 8. Відсутність портфеля перспективних розробок продукції галузі для запровадження у виробництво.	1. Поглиблення фінансової кризи 2. Загострення конкуренції на ринках СНД не на користь України 3. Продовження АТО на сході України 4. Активна діяльність ключових конкурентів: Європа, Китай, Японія, Південно-Східна Азія; 5. Недостатність державних заходів щодо точного стимулювання розвитку машинобудування; 6. Нестабільність курсу національної грошової одиниці. 7. Відсутність стабільного фінансування урядових програм за термінами і обсягами.

Допрацьовано авторами на основі джерела [3]

У галузі точного машинобудування зосереджено всього 3,8 % всіх підприємств промисловості, та 3,9 % працівників зайнятих у промисловості (рис. 1). При цьому спостерігається диспропорція, оскільки кількість підприємств зменшується, а кількість зайнятих осіб – збільшується, що свідчить про низьку продуктивність праці та домінування екстенсивного типу розвитку.

Значну роль у розвитку продуктивних сил галузі має складова фінансування інвестицій у цю галузь. До 2014-го року тенденції розвитку галузі були позитивними (про це свідчить збільшення фінансових

інвестицій майже у півтори рази). Але надалі ситуація суттєво погіршилася. У 2014 році у зв'язку з погіршенням внутрішньої ситуації в країні, та, відповідно погіршення її інвестиційного клімату, було втрачено в середньому по країні 21% інвестицій. Безпосередньо у галузі точного машинобудування цей показник зупинився в межах 30%, що дозволило повернутися на рівень 2012-го року.

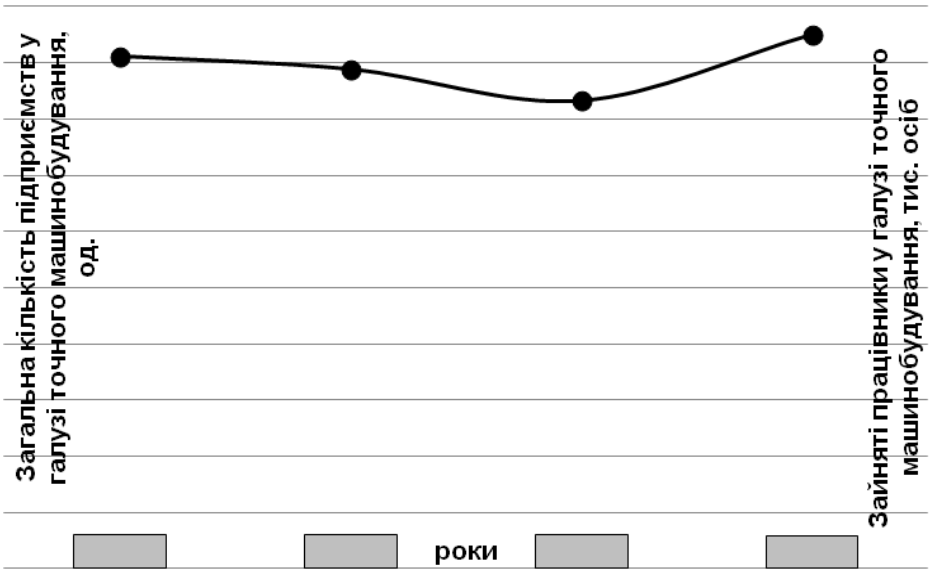


Рис. 1. Кількість підприємств та зайнятих осіб у галузі точного машинобудування

Побудовано авторами на основі [5]

У 2014 році відбувається спад рівня рентабельності загальної діяльності у галузі. Таке зниження, звичайно, є негативним у залученні інвестиційних ресурсів. Фактична закономірність спаду усіх показників галузі у 2014 році пов'язана скоріше із якісними елементами, ніж з кількісними. Якщо такі тенденції будуть зберігатись і у майбутньому, це поставить під суттєву загрозу подальший розвиток галузі. Сьогодні, коли на ринку України зосереджена велика кількість іноземних конкурентів, а рівень розвитку вітчизняної галузі точного машинобудування залишається на межі своїх можливостей, експерти та досвід розвинутих економічно країн наголошують про те, що перемогти у такій конкурентній боротьбі вдасться лише тим країнам, які в основу своєї промислової діяльності будуть закладати новаторський підхід та інноваційну політику. У сучасних умовах, на глобальному фоні розвитку, саме галузі точного машинобудування належить найбільша роль у прискоренні темпів науково-технічного прогресу [4].

Частка інноваційної діяльності промислових підприємств представлена у таблиці 2. Середня частка промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю серед перелічених областей складає 18,5 %. Даний показник вище середнього по Україні (16 %), але з іншої сторони, звідси зрозуміло, що менш, ніж п'ята частина від усіх

промислових підприємств впроваджують інновації в своєму виробництві.

Таблиця 2 - **Частка промислових підприємств-інноваторів** [5]

Область	Кількість промислових підприємств-інноваторів, од.	Частка у загальній кількості промислових підприємств області, %
Київська	168	21,7%
Донецька	45	14,5%
Дніпро-петровська	109	13,4%
Харківська	191	22,3%
Запорізька	108	22,8%
Львівська	129	16,3%

Якщо ж досліджувати окремо саме підприємства галузі точного машинобудування (електротехнічна та електронна промисловість), показник буде вище. Порівнюючи частки інноваційних підприємств у точному машинобудуванні, можна сказати, що показник знизився на 3,6% у 2014 році за рахунок зменшення інноваційних підприємств у виробництві електричного устаткування, при чому він все ще перевищує середню частку по Україні, але якщо вчасно не призупинити процес такого спаду, частка інноваційних підприємств галузі точного машинобудування може зрівнятись з середнім показником.

Особливу роль у інноваційній діяльності підприємств галузі відіграє фінансування усіх інноваційних програм, його джерела тощо. Враховуючи світовий досвід, можна впевнено сказати, що будь-які інноваційні процеси, що безпосередньо повпливають на підвищення ефективності галузей економіки, а відповідно і на рівень розвитку країни в цілому повинні підкріплюватися фінансуванням та дотаціями з боку держави.

В Україні це питання досі залишається актуальним, і проблемним. Стан фінансування державою інноваційної діяльності є критичним у галузі точного машинобудування. Підприємства даної галузі на 77% впроваджують інновації за рахунок власних коштів. Вагому частку (близько 20 %) складають інвестиції з закордону, але всі ці інноваційні процеси не призведуть до очікуваного покращення результату діяльності галузі без належного фінансування з боку держави, яке наразі ледве складає 1%.

Стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності у галузі точного машинобудування в цілому є критичним. Враховуючи, що досліджувана галузь є однією з тих, ефективне існування яких безпосередньо впливає на ефективність розвитку продуктивних сил промислового комплексу та країни в цілому. Під час аналізу досліджуваних показників галузі та її науково-технічного сектору, можна

виділити цілий ряд проблем, які повинні бути включені до стратегії розвитку машинобудівного комплексу з метою їх подальшої кваліфікації.

Перспективні шляхи розвитку галузі повинні значною мірою фінансуватися державою у противагу сучасному стану, коли на наукомісткі галузі виділяється критично мала сума коштів для інноваційних процесів на підприємствах. До того ж ініціатива до реформування галузі на науково-технічній основі повинна бути одночасно з двох боків – як зі сторони держави, так і власників підприємств галузі, а відносини між ними повинні бути «горизонтально» спрямованими.

При чому темпи впровадження досягнень науково-технічного прогресу значною мірою залежать від положення справ всередині комплексу точного машинобудування, від того, як швидко виробники зможуть зорієнтуватися на нові вектори розвитку, перейти на випуск техніки нових поколінь і оснастити ними свої підприємства. Ці темпи можна пришвидшити державними інструментами регулювання та дотаціями на таку реструктуризацію з державного бюджету.

Для того щоб вирішити основні проблеми науково-технічного розвитку галузі, понизити темпи розвитку негативних тенденцій, та покращити рівень основних показників галузі та посприяти відновленню привабливого інвестиційного клімату необхідно виконати наступні рекомендації та провести відповідні заходи:

- модернізувати на інноваційній основі підприємства промислового комплексу України, що значно розширить внутрішній ринок;
- оцінити наявний науково-виробничий потенціал у передових напрямах науки і техніки та визначити інноваційні шляхи розвитку вітчизняного машинобудівного комплексу;
- розробити заходи з підвищення інноваційної активності підприємств;
- виконати масштабні НДДКР з оновлення продукції, що випускається, для підвищення її конкурентоспроможності;
- популяризувати і стимулювати впровадження сучасних методів менеджменту і маркетингу в інноваційному напрямку.

Висновки. Проаналізувавши становище галузі точного машинобудування в Україні, можна прийти до висновку, що ситуація, яка склалася на разі є критичною і потребує реалізації заходів системного характеру, спрямованих на покращення загальної ситуації в галузі та забезпечення швидкого розвитку продуктивних сил країни саме а основі 5-6 технологічних укладів.

Точне машинобудування є важливою складовою економіки України, виробляє продукції на суму, яка становить 2,3% від ВВП у фактичних цінах 2014 року [5]. Проблематика та негативні тенденції галузі стають очевидними при аналізі її показників. До основних проблем можна віднести такі: продукція галузі є неконкурентоспроможною; відбувається

відчутне зниження рівня фінансових інвестицій за рахунок погіршення інвестиційного клімату; політика власників більшості підприємств галузі спрямована саме на отримання миттєвої вигоди, замість довгострокових перспектив інтенсивного розвитку; спостерігається знижена інноваційна активність підприємств (у порівнянні із попередніми роками); критично малий рівень фінансування інноваційної діяльності галузі зі сторони держави.

Усі перелічені негативні тенденції не можуть бути компенсовані потенціалом галузі (зокрема і науковим), адже необхідно чітко розуміти, що стабільність та утримування своїх позицій на ринку за умов такого критичного розвитку ситуації означає вихід втрата своїх позицій як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

Запропоновані у роботі заходи призведуть до покращення інвестиційного клімату галузі та економіки України взагалі. Першочерговим кроком до впровадження їх у дію повинно бути удосконалення стратегії та програми розвитку комплексу точного машинобудування, де будуть визначені реалістичні заходи, що необхідно впровадити у галузь найближчим часом, та інструменти, за допомогою яких буде відбуватися відповідне впровадження.

Взагалі, оцінюючи науковий потенціал промисловості України та галузі точного машинобудування, можна цілком сподіватись на оптимістичний сценарій розвитку загальної ситуації за умов своєчасного і ефективного проведення відповідних заходів та їх ефективному фінансуванні у науково-технічному напрямку.

Перспективами подальших досліджень може бути розробка комплексу дій щодо впровадження зарубіжного досвіду активізації розвитку точного машинобудування на основі синергетичного ефекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єрьомін С. Розміщення продуктивних сил / Єрьомін С. – К.: Знання, 2003. – 350 с.

2. Андрушкевич З. М. «Перспективний аналіз умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України» / З. М. Андрушкевич - К.: Хмельницький національний університет, 2010.

3. Ситніченко В. «Стратегія розвитку машинобудування на основі системи збалансованих показників» / В. Ситніченко / Стандартизація, сертифікація, якість – 2009 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrtest.com/ raznoe/publikacii/11.pdf

4. Дикань В. В. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку машинобудівного комплексу / В. В. Дикань / Вісник економіки транспорту і промисловості – 2013 р. - № 41- с.20-22;

5. Державна служба статистики України (офіційний сайт) [Електронний ресурс] – Режим доступу: ukrstat.gov.ua

6. Войтко С. В. Управління розвитком наукомістких виробництв : монографія / С. В. Войтко // – К.: ВПІ «Політехніка», 2012. – 280 с.

УДК 339.9:347.77+330.341.424

Кокоруз М. Б. mariakokoruz@gmail.com
Науковий керівник: Войтко С. В. s.voytko@kpi.ua
доктор економічних наук,
професор кафедри
міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

Робота присвячена аналізові можливих стратегій розвитку національної економіки в умовах глобальної кризи. На прикладі «нових індустріальних країн» проаналізовано наслідки впливу індустріалізації на навколишнє середовище. Обгрунтовано необхідність розгляду засад економіки знань з метою реалізації альтернативної стратегії структуризації економіки, що відповідає положенням концепції сталого розвитку.

The research work is devoted to the analysis of possible strategies for the development of the national economy under the conditions of lingering crisis. It investigates into the necessity of the economy of knowledge, the principles of which may be used in the economy structuring process, meeting the requirements of the sustainable development pillars.

Ключові слова: нові індустріальні країни, сталий розвиток, Кіотський протокол, Паризька угода, економіка знань, інформаційні технології

Вступ. Дисбаланс у функціонуванні світової економіки у період суттєвого впливу затяжної глобальної економічної кризи зумовлює потребу у розробці та реалізації новітніх підходів до реформування і структурних змін, що забезпечили б міцне підгрунтя для довгострокового розвитку та піднесення.

Міжнародна економіка рясніє прикладами економічного зростання. На сьогодні яскравим феноменом є «нові індустріальні країни», які менш, а ніж за півстоліття, спромоглись досягти високих показників. Суттєві результати їх діяльності стимулюють запозичення їхнього досвіду в країнах, що потребують змін і переорієнтації їх економік з метою забезпечення сталого економічного зростання та створення гідних умов для суспільства.

В умовах, коли затяжна криза стала невід’ємним атрибутом суспільного життя, Україна стоїть на роздоріжжі радикальних змін, що за

допомогою впровадження реформ та структурних перетворень в галузях економіки, сформують фундамент для зростання.

Постановка задачі:

- проаналізувати особливості сучасного розвитку «нових індустріальних країн»;
- обгрунтувати вплив індустріалізації економіки на навколишнє середовище;
- охарактеризувати діяльність світової спільноти щодо збереження навколишнього середовища;
- проаналізувати реалізацію положень економіки знань в стратегії розвитку країни на засадах концепції сталого розвитку.

Методологія: У статті використано низку методів дослідження, такі як графічний метод, компаративний аналіз, системний і комплексний підходи, організаційно-економічні методи.

Дослідження науковців, щодо цього питання зосередженні в рамках наукових здобутків таких вчених, як П. Божик [1], Л. Масаї [6], Д. Форей [9] та ін.

Результати дослідження. Закордонні науковці, М. Гіллен, П. Божик, Д. Вауг [1] визначають низку країн, що на сучасному етапі належать до групи «нових індустріальних країн». До них належать Китай, Індія, Тайланд, Малайзія, Філіппіни, Індонезія, Південна Африка, Туреччина, Бразилія і Мексика. Кожна з країн характеризується економічним зростанням, що насамперед відображено у позитивній динаміці ВВП країни.

Як бачимо на графіку (рис. 1), протягом 1992-2014 років помітно збільшилась кількість ВВП на особу у кожній з країн цієї групи, незважаючи на різкий спад, що мав місце у 2009 році як відповідь на світову кризу. За лінією тренду можемо прослідкувати, що приблизно з 2002 року починається помітне збільшення доходу у кожній з «нових індустріальних країн». Для порівняння, темпи зміни ВВП в Україні, що за даними Світового банку [2] протягом останніх двох десятиліть перевищує відповідний показник в Індії та Філіппінах, є неоднорідними. У той час, коли темпи зростання в «нових індустріальних країнах» збільшуються, Україна переживає період занепаду, про що свідчать коливання відповідного показника ВВП на особу (рис. 1).

Так, серед досліджуваних країн Україна характеризується найбільшим показником падіння ВВП на особу - 23,5 % у 2015 році порівняно з попереднім. Зміна ВВП на особу в «нових індустріальних країнах» коливається у межах від зменшення на 4,1 % у Туреччині до зростання на 17,2 % у Бразилії. Проте стрімкий розвиток характеризується не лише перевагами. Наслідки економічного зростання НІК мають негативне відображення у стані навколишнього середовища. Форсована індустріалізація, зростання обсягів виробництва призводить до збільшення кількості викидів в атмосферу. Найбільш поширеним є

викиди вуглекислого газу, що спричинюють утворення парникового ефекту і, в результаті, призводять до збільшення температури повітря загалом.

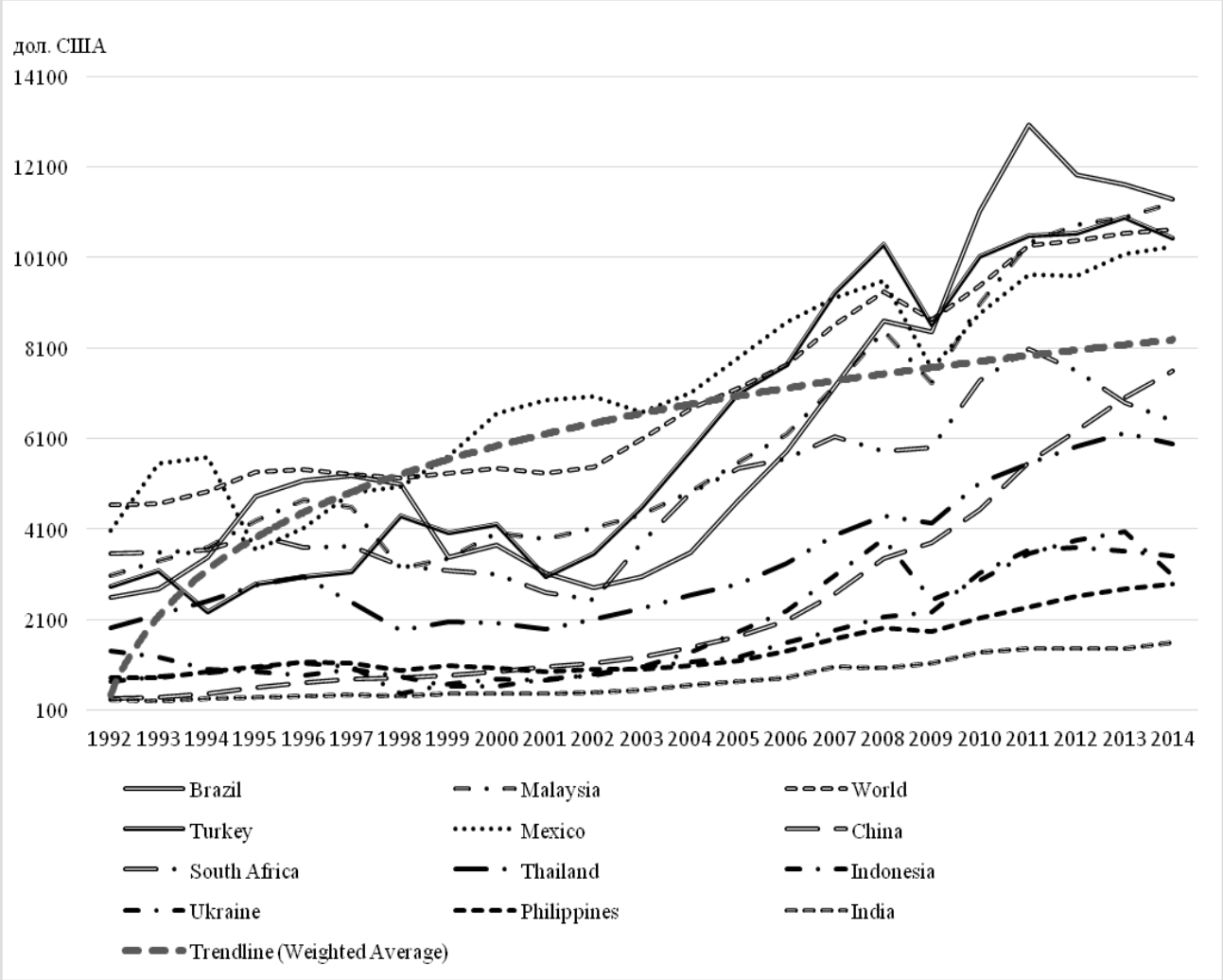


Рис. 1. Динаміка ВВП для «нових індустріальних країн та України у період 1992 – 2012 рр. *

Джерело: побудовано автором на основі [2]

З метою стабілізації концентрації парникових газів на такому рівні, що не допускав би небезпечного антропогенного впливу на кліматичну систему, у 1992 році було прийнято Рамкову конвенцію ООН зі зміни клімату. Така міжнародна угода потребувала юридичного оформлення зобов’язань для розвинених країн щодо скорочення викидів парникових газів. Відповідно, у 1997 році було прийнято Кіотський протокол, що набув чинності з 16 лютого 2005 року. Протокол зобов'язує розвинуті країни та країни з перехідною економікою скоротити або стабілізувати викиди парникових газів у 2008–2012 роках до рівня 1990 року [5]. Протокол підписаний та ратифікований 187 країнами у світі, серед яких і нові індустріальні країни.

За допомогою статистичних даних, офіційно оприлюднених Світовим банком [3], можемо проаналізувати динаміку зміни обсягу викидів вуглекислого газу протягом 20 років: від дати підписання Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату до року перевірки встановлених Кіотським протоколом бажаних показників досягнених країнами. Станом на кінець 2011 року, окрім викидів розвинених країн, таких, як США, країни ЄС-27, Японії та Російської Федерації, група «нових індустріальних країн» була основним забруднювачем атмосфери, адже кількість викидів становила 40 % від загальної кількості викидів вуглекислого газу у світі, при чому на Китай припадало більше 26 % [3]. Таким чином стрімкий соціально-економічний розвиток, що за його показниками, «нові індустріальні країни» класифікуються як особлива група на світовій арені, має відображення у негативному впливі на навколишнє середовище.

Протягом 20 років, з 1992 по 2012 роки близько втричі збільшились викиди вуглекислого газу в Малайзії, Індонезії, Індії та Тайланді, вдвічі у Бразилії та Туреччині; Мексика, Південна Африка та Філіппіни зіштовхнулись з негативним для навколишнього середовища позитивним зростанням, що коливався близько позначки 1,5 рази. Промисловість Китаю, що його економіка протягом останнього десятиліття набирає стрімких оборотів, характеризувалась шокуючим зростанням викидів вуглекислого газу, що зросли у майже 3,5 рази. При чому, загальний обсяг викидів у світі збільшився у півтори рази. Таким чином, обчислення підтверджують негативний вплив на навколишнє середовище збоку нових індустріальних країн (рис. 2).

Цілі Кіотського протоколу, що був ратифікований у всіх країнах групи «нових індустріальних», не було досягнуто: так, у кожній з країн обсяги викидів вуглекислого газу (що серед парникових газів зустрічається в найбільшій кількості) в атмосферу перевищували рівень 1990 року, що суперечило умовам документу [6].

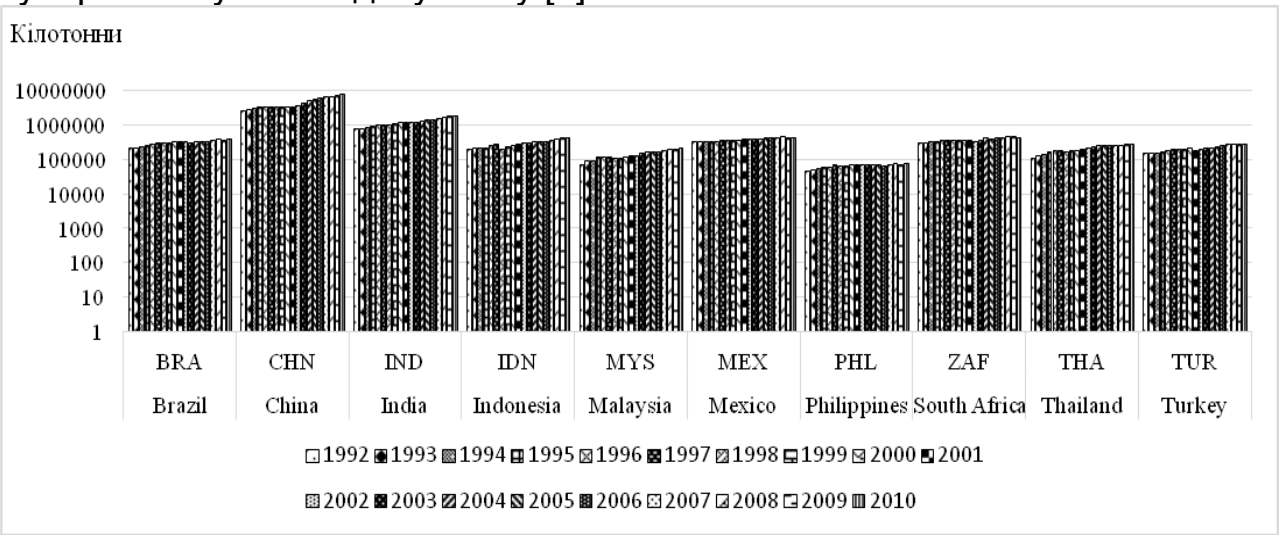


Рис. 2. Динаміка обсягу викидів вуглекислого газу в «нових індустріальних країнах» в період 1992 - 2012 рр. *

Джерело: побудовано автором на основі [3]

В умовах, коли у світі відчайдушно шукають альтернативних шляхів отримання енергії – «філософський камінь», що не тільки продовжить тривалість використання ресурсів на планеті, але й не здійснюватиме значного забруднення навколишнього середовища, діяльність «нових індустріальних країн» створює ситуацію, коли з позицій екології пора бити на сполох.

Відповідно, як для країни, що дотримується умов Кіотського протоколу, стратегія виходу з кризи за інтенсивної індустріалізації навіть формально є суперечливою високим вимогам здорового суспільства з високої якістю життя, що є стрижнем концепції сталого розвитку.

Ратифікувавши Кіотський протокол у 2004 році, Україна – одна із небагатьох країн, що до 2012 року знизили обсяги викидів вуглекислого газу. Так, як свідчать результати оцінювання рівня викидів CO_2 у країні у 2009 році, кількість викидів зменшилась на 62,7 % порівняно із 1990 роком [7].

Початком нового етапу на шляху боротьби із парниковим ефектом можна вважати листопад 2015 року. Саміт у Парижі – конференція країн-членів ООН щодо зміни клімату – передбачає зниження викидів вуглекислого газу в атмосферу в результаті зменшення обсягів енергії спалювання викопних видів органічного палива. На даний момент імплементація угоди перебуває на початковому етапі, підписання заплановане на квітень 2016 року, і угода набуде чинності, якщо 55 країн, що виробляють не менше 55 % парникових викидів її підпишуть [7].

Налаштованість українського уряду на здійснення економічної діяльності, що не суперечить умовам парадигми сталого розвитку, свідчить про таку економічну діяльність, що її наслідки не здійснюватимуть негативного впливу на навколишнє середовище. Це є діаметрально протилежною умовою, що перешкоджає реалізації форсованої індустріалізації за сценарієм розвитку «нових індустріальних країн». Відповідно, потреба пошуку альтернативних шляхів виходу з кризи, що відрізняються від тих, реалізованих у «нових індустріальних країнах», та переходу на якісно новий рівень розвитку суспільства є як ніколи актуальною.

Так, одним із можливих механізмів для реалізації стратегії може слугувати економіка знань, відносно новий концепт, що має на меті створення високотехнологічного інноваційного суспільства. Реалізація положень економіки знань у промисловості – основне завдання кожної країни. Така модель економічного зростання, порівняно з моделлю індустріального розвитку НІК, характеризується дещо меншим впливом на навколишнє середовище, і крім того, відповідає вимогам щодо регулювання утворення парникового ефекту, адже не передбачає

спалювання енергії викопних видів органічного палива у такій кількості, що зумовлює зростання викидів вуглекислого газу.

На сьогодні економіка знань – це ключова парадигма прогресу розвитку суспільства. Використання знань як чинника економічного зростання та зростання обсягів виробництва, інтелектуалізація структурних процесів, впровадження високотехнологічного забезпечення (як, наприклад поширення ІКТ), підтримка інновацій тощо є необхідними елементами, що характеризують сутність реалізації засад економіки знань [9]. Для світової спільноти застосування її принципів у системах управління на мікро-, мезо-, макрорівнях – першочергове завдання. Яскравим прикладом може слугувати ринок інформаційно-комунікаційних послуг: в ході роботи з'ясовано, що на міжнародній арені НІК не мають репутації таких, що займають лідируючі позиції у рейтингах з інновацій та технологій у галузі. Подібна ситуація і в Україні.

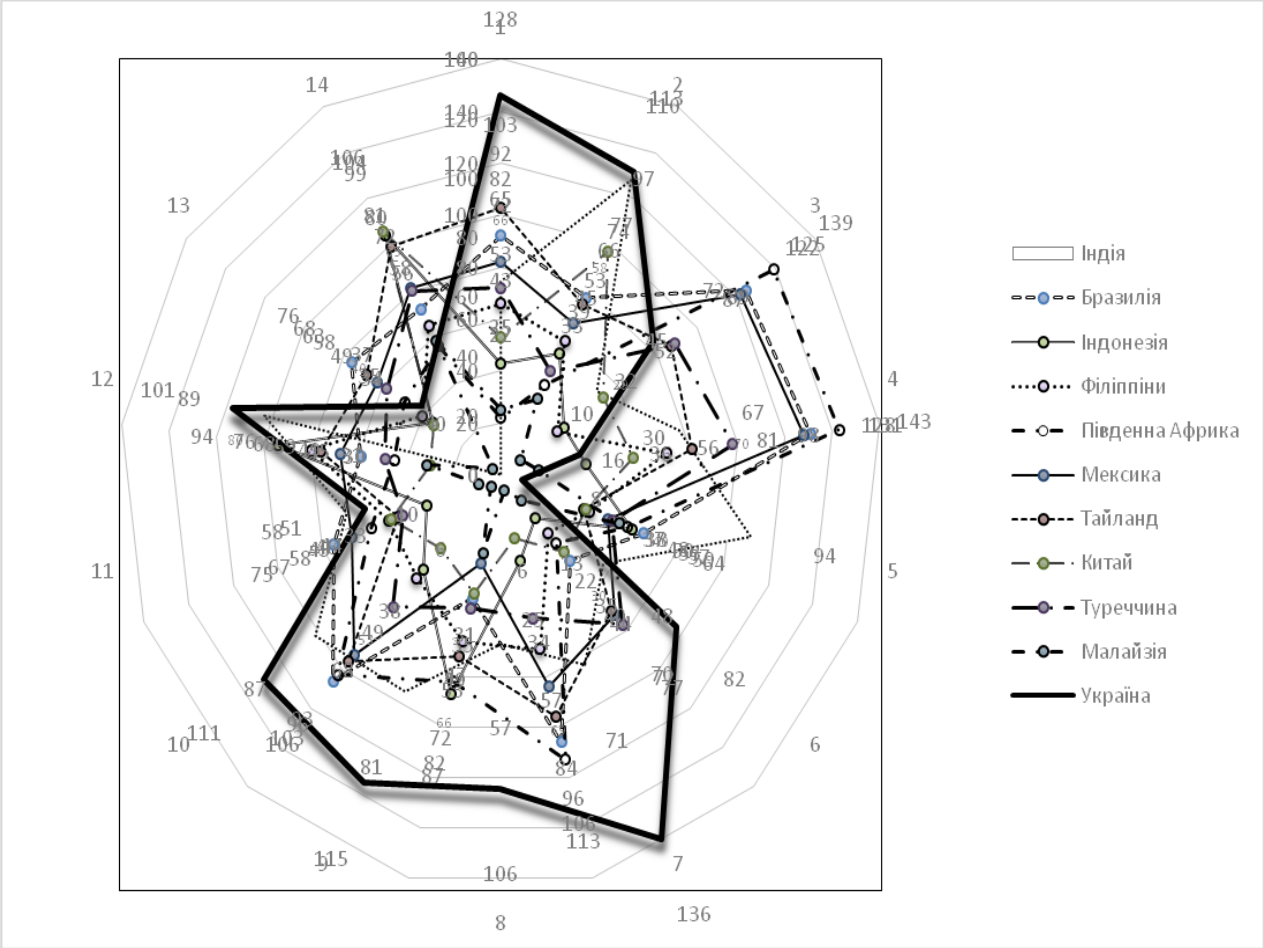


Рис. 3. Розподіл індикаторів у рейтингу Глобального звіту з інформаційних технологій для «нових індустріальних країн» та України*

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Огляд ринку ІКТ у 2015р., здійснений Світовим економічним форумом, надає детальну інформацію про стан сфери інформаційно-комунікаційних технологій у кожній з країн світу. За даними [4], за рівнем освіти у 2015 році Україна перебувала на 8 місці у світі. За висновками

дослідження, за якістю освітньої підготовки спеціалістів ІКТ, посідаємо 30 місце станом на кінець 2015 року. Характерно, що уряд України не стимулює залучення ІКТ у роботі: за важливістю використання ІКТ, на думку уряду, Україна знаходить на 136 місці, за успішністю популяризування урядом використання ІКТ – на 115 місці.

Увагу привертає те, що за індексом, що характеризує якість надання онлайн-послуг урядом, Україна знаходить посередині списку – на 106 місці. Все ж таки за кількістю осіб, що працюють на високо-інтелектуальних посадах, Україна на 37 місці у світі.

Отже, враховуючи вищесказане і як бачимо на пелюстковій діаграмі (рис. 3), різноманіття індикаторів, що на їх основі формується загальна картина ІКТ у країні, свідчить про неоднорідність показників. Так, на відміну від усіх країн з групи нових індустріальних, Україна має високі рівні освіти, рівень грамотності населення, що є фундаментом для подальшого розвитку. Проте, а ні показники індикаторів, що характеризують політичне середовище, а ні ті, що позначають використання ІКТ у бізнесі чи вказують на силу економічного впливу, не належать до когорти кращих.

Недаремна увага до інформаційно-комунікаційних технологій зумовлюється насамперед тим, що простір інформаційно-комунікаційних систем – обширний, адже не тільки включає Інтернет, телекомунікації тощо, але й позначає роль уніфікованих технологій, тобто сферу ІТ.

На відміну від інших проявів ІКТ, саме ІТ - вагоме досягнення, що подає неабиякі надії стосовно розвитку для країни: протягом останніх 10 років Україна входить до ТОП-5 країн у світі, що надають послуги у сфері ІТ на умовах фрілансу, ми серед 10 кращих країн, що готують найбільш освічених професіоналів у галузі. За кількістю послуг аутсорсингу, що здійснюються програмістами з України, входимо до 30 кращих країн у світі, і важливо, що у рейтингу Топ-100 високотехнологічних країн для аутсорсингу посідаємо 11 місце [8].

Аналітична розвідка, виконана на базі даних НБУ, свідчить про зростання експорту комп'ютерних послуг протягом 2005-2014 років у 35,37 разів (за даними платіжного балансу України): з 42 млн дол. США у 2004 до 1,5 млрд дол. у 2015 році (рис. 4) [8].

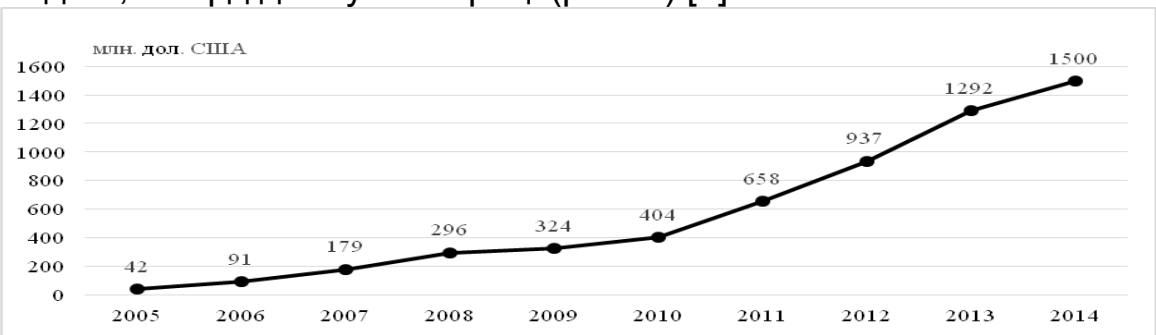


Рис. 4. Динаміка експорту ІТ-послуг в Україні протягом 2005-2014 рр. [8]

Сучасний ринок ІТ в Україні перебуває на стадії стрімкого зростання і піднесення: за підрахунками, валова частка ІТ-послуг у ВВП країни у 2015 році становила 2 %, на сьогодні зафіксовано 73517 проектів у сфері інформаційних технологій. Огляд ринку, що Київ, Харків та Львів – міста, де сконцентрована основна маса ІТ-компаній, загальна кількість яких становить 384 по всій Україні. Враховуючи вищезазначене, якісна підготовка ІТ-спеціалістів може стати підгрунтям для успішної реалізації принципів економіки знань в Україні.

Отже, саме спрямування уваги на сферу інформаційних технологій може зіграти вирішальну роль для подальшого розвитку України. Високоінтелектуальна робота в галузі ІТ – це реалізація концепції економіки знань на практиці. При збільшені обсягу надання послуг, розширенні ринку та багатоаспектному забезпеченні сприятливого клімату для його функціонування матимемо сформовану інвестиційну, технологічну та інноваційну платформи для потенційного зростання.

Висновки. На основі проведеного дослідження доведено, що досвід зарубіжних країн відіграє важливу роль, коли постає гостра проблема виходу із затяжної кризи. На прикладі «нових індустріальних країн», що характеризуються стрімким збільшенням показників розвитку, обгрунтовано положення стратегії індустріалізації економіки країни, що в рамках парадигми сталого розвитку суперечить екологічно-сприятливій діяльності.

Так, враховуючи стурбованість світовою спільнотою негативними наслідками антропогенної діяльності на навколишнє середовище, орієнтація на промисловість як пріоритет у формуванні стратегії розвитку є неоднозначною, адже призведе до значного збільшення обсягу викидів парникових газів, перешкоджатиме втіленню мети основного завдання, що її досягнення прагне свідоме світове суспільство.

Оскільки сучасність беззаперечно характеризується інтеграцією технологій та інновацій у кожну сферу суспільного життя, розгляд високоінтелектуального шляху розвитку крізь призму економіки знань може слугувати альтернативою до вирішення проблеми. Україна – одна із лідерів на світовому ринку інформаційних технологій, що є одним із проявів економіки знань. Таким чином забезпечення сприятливого клімату для розвитку ринку ІТ в країні з метою його пріоритизації може бути позитивним напрямом спрямування стратегій виходу з кризи.

Список використаної літератури:

1. Божик П. Нові індустріальні країни / П. Божик. – Фарнхам : Ashgate Publishing, Ltd, 2006. – 164 с.
2. ВВП на душу населення за країнами [Електронний ресурс] / Світовий банк. – 2015. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD

3. Викиди вуглекислого газу в атмосферу за країнами [Електронний ресурс] / Світовий банк. – 2015. – Режим доступу : http://data.worldbank.org /indicator/ EN.ATM.CO2E.KT
4. Глобальний звіт з використання інформаційних технологій у світі [Електронний ресурс] / Світовий економічний форум. - 2015. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/
5. Кіотський протокол [Електронний ресурс] / Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату – 2015. – Режим доступу : http://unfccc.int/resource/docs/ convkp/kpeng.pdf
6. Масаї Л. Кіотський протокол в ЄС / Л. Масаї. – Гаага : T. M. C. Asser Press, 2011. - 367 с.
7. Паризька угода [Електронний ресурс] / Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату – 2015. – Режим доступу : https://unfccc.int/resource/docs/2015/ cop21/ eng/l09r01.pdf
8. Антонюк Ю. Стан IT в Україні [Електронний ресурс] / Юрій Антонюк. – 2015. – Режим доступу : http://itukraine.org.ua/sites/default/files/3_yuryy _antanyuk.pdf
9. Форей Д. Економіка знань / Д. Форей. – Кембридж, Масачуссетс : The MIT Press. – 2000. – 247 с.
10. Частка споживання енергії спалювання викопного палива за країнами [Електронний ресурс] / Світовий банк. – 2015. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.COMM.FO.ZS

УДК 339.137.2

Коськовецька Н. М. natalka0511@bk.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н. Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АВІАБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено маркетингове середовище авіаційної промисловості України за допомогою ромбу Портера, визначено позитивні і негативні фактори міжнародної конкурентоспроможності галузі. Здійснено оцінку поточного стану міжнародної конкурентоспроможності ДП «Антонов» та найсильніших іноземних конкурентів. На основі проведеного аналізу визначено завдання, які потребують реалізації у короткостроковій перспективі для підвищення міжнародної конкурентоспроможності галузі на глобальному ринку та запропоновано стратегію поглиблення міжнародного партнерства, яка допоможе ці завдання виконати за умов дефіциту власних фінансових ресурсів.

In this article, marketing environment of Ukrainian aviation industry was studied on the basis of Porter diamond. Author identified positive and negative factors of the industry international competitiveness. The current international competitiveness of "Antonov" and its strongest competitors was estimated. On the basis of estimations the short-term tasks were set in order to improve the international competitiveness of Ukrainian aviation industry. Author offered the extended cooperation strategy that will help to perform these tasks amid funding shortage.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, авіаційна галузь, міжнародне партнерство, глобалізація.

Вступ. Ринок авіабудування – це глобальний ринок, що постійно розвивається. Сучасні тенденції глобалізації економіки зумовлюють стирання національних кордонів галузі. Зникають такі поняття, як «французька/німецька/російська авіаційна промисловість»: виробничі потужності авіації Західної Європи використовуються у виробництві американської авіатехніки; 80% складових американського літака має японське походження і т.д. Розвиток авіації – перспектива для держави, оскільки супроводжується розвитком науки і значними надходженнями до бюджету. Розвинена галузь авіабудування дає престиж на міжнародній арені та сприяє зменшенню рівня безробіття - одне робоче місце в авіабудуванні дає роботу 12 працівникам у суміжних галузях. З

огляду на це, актуальним є дослідження та пошук шляхів підвищення міжнародної конкурентоспроможності авіаційної галузі України.

Перспективи вітчизняного авіабудування на світовому ринку оцінювали у своїх працях Д. Тюпа [1], Л. Литвиненко [2], І. Капаруліна [3] та ін. У працях вищеназваних науковців було досліджено основні тенденції розвитку світової авіації, визначено головні проблеми вітчизняного авіабудування та проаналізовано іноземний досвід підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Однак, враховуючи динамічність розвитку глобального ринку авіації, вважаємо, що питання міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних авіабудівних підприємств потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є оцінка міжнародної конкурентоспроможності авіабудівної галузі України в умовах глобального авіаційного ринку на прикладі ДП «Антонов». Для досягнення поставленої мети було визначено наступні завдання:

- аналіз факторів конкурентоспроможності авіаційної галузі України;
- оцінка міжнародної конкурентоспроможності ДП «Антонов» та провідних виробників авіаційної техніки світу;
- визначення ключових завдань щодо удосконалення стратегії міжнародної конкурентоспроможності ДП «Антонов» та вибір стратегії їх виконання.

Методологія. Основу дослідження становлять наукові праці провідних зарубіжних вчених у сфері міжнародної конкурентоспроможності та вітчизняних науковців у сфері розвитку вітчизняного авіабудування, річні звіти та прогнози провідних виробників авіатехніки Boeing та Airbus та фінансова звітність ДП «Антонов». Для вирішення поставлених наукових завдань нами було використано наступні методи дослідження: метод математичної статистики; методи узагальнення та систематизації; багатомірний порівняльний аналіз, заснований на методиці відстаней.

Результати дослідження. Україна – одна з небагатьох країн світу, які мають повний цикл виготовлення літаків – від їх проектування до запуску в серійне виробництво. Крім того, Україна має мережу авіаремонтних підприємств, у тому числі й для ремонту бойових літаків і вертольотів. Здійснений аналіз маркетингового середовища української авіаційних підприємств за допомогою ромбу Портера показав як позитивні, так і негативні фактори міжнародної конкурентоспроможності галузі (табл.1).

Сучасний стан авіаційної галузі досить складний. Чимало з підприємств галузі зупинили виробництво і продаж літаків, мають кредиторську заборгованість. З галузі пішло багато кваліфікованих кадрів. Суттєво зношені виробничі фонди підприємств, більшість з яких опинилась у тому критичному стані, коли без фінансового оздоровлення

їх діяльність неможлива. Проте існує потенційний попит на українські літаки, які позиціонуються як надійні, невимогливі та дешеві.

Таблиця 2

Фактори міжнародної конкурентоспроможності української авіабудівної галузі [1, с.92-93; 2, с.60]

Позитивні фактори	Негативні фактори
1	2
Наявність замкненого циклу виробництва: від наукових розробок до післяпродажного обслуговування.	Застарілі виробничі потужності як авіабудівної галузі, так і підтримуючих.
Внутрішній та зовнішній попит на літаки є незадоволеним, що являється потенціалом розвитку української авіації.	Недостатній обсяг фінансових ресурсів унеможливлюють оновлення виробничих потужностей галузі.
Законодавством України авіаційна галузь визнана як стратегічна і для її підтримки існує пільговий режим оподаткування	Відставання науково-дослідного та виробничого сектору від світового рівня технологічного розвитку.
Українські літаки характеризуються надійністю, економічністю та низькою ціною, порівняно з літаками-аналогами.	Насичений світовий ринок з жорсткою конкуренцією.

Центром розвитку вітчизняної авіації є державне підприємство «Антонов», яке за розпорядженням Кабміну №269 від 31 березня 2015 р. було передане зі сфери управління Міністерства економічного розвитку і торгівлі в управління державного концерну «Укроборонпром». Головними конкурентами ДП «Антонова» на світовому ринку є Boeing (США) та Airbus (Європа). Головною нішою українського авіабудування на світовому ринку є регіональні пасажирські та вантажні транспортні літаки. Найбільшими конкурентами саме в цьому секторі є бразильська компанія Embraer та канадська Bombardier [3, с.9-11]. Оцінку міжнародної конкурентоспроможності ДП «Антонов» та основних конкурентів здійснимо на основі багатомірного порівняльного аналізу (табл.2).

Таблиця 2

Матриця вихідних даних порівняльного аналізу провідних виробників авіації у світі та в Україні, 2014 р. [4, 5, 6, 7]

Показники	Ваговий коефіцієнт	Авіабудівні компанії				
		Boeing	Airbus	Bombardier	Embraer	Антонов
1	2	3	4	5	6	7
Виробництво, шт.	0,1	723	629	238	215	2
Виробництво, млрд. дол.	0,15	60,20	54,90	10,50	6,30	0,28

1	2	3	4	5	6	7
Середній показник зростання (3 роки), %	0,1	9,71	7,31	3,30	2,72	-9,53
Експорт, %	0,1	41	77	58	61	100
Номенклатура, вид.	0,05	32	30	20	18	15
Рентабельність операційної діяльності, %	0,15	8,2	6,6	4,3	8,6	3,9
Витрати НДДКР, млрд. дол.	0,05	3,050	3,500	2,200	0,650	0,062
Рентабельність витрат НДДКР, дол.	0,1	3,36	5,59	1,73	0,75	0,74
Кількість працівників, ос.	0,05	83347	73958	34100	19167	12893
Продуктивність праці, тис. дол./ос.	0,15	719,9	742,3	307,9	328,2	21,9

Далі формується матриця стандартизованих коефіцієнтів (x_{ij})., розрахунок яких здійснюється за формулою (1), якщо з економічної точки зору краще максимальне значення показника, а формулою (2) – якщо мінімальне (a_{ij} – елементи рядків табл.2).

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} \quad (1)\ [1]$$

$$x_{ij} = \frac{\min a_{ij}}{a_{ij}} \quad (2)\ [1]$$

Інтегральна рейтингова оцінка компанії (R_j) (табл.3), що відбиває її міжнародну конкурентоспроможність в певній галузі економіки, розраховується за формулою (3), де x_{ij} – стандартизований коефіцієнт, k_i – ваговий коефіцієнт показника.

$$R_j = \sqrt{k_1 x_{1j}^2 + k_2 x_{2j}^2 + \ldots + k_n x_{nj}^2} \quad (3)\ [1]$$

Таблиця 3

Інтегральні рейтингові оцінки компаній-лідерів авіації у світі та в Україні, 2014 р.

Показники	Авіабудівні компанії				
	Boeing	Airbus	Bombardier	Embraer	Антонов
1	2	3	4	5	6
Інтегральна рейтингова оцінка	0,769559	0,750214	0,179909	0,276835	0,097410
Рейтингове місце	1	2	4	3	5

Українська авіабудівна компанія «Антонов» є найменш конкурентоспроможною на світовому ринку, порівняно з досліджуваними корпораціями. Як показують проміжні розрахунки, вагомою складовою інтегральної рейтингової оцінки став 100% експорт. Але однозначно назвати це перевагою не можна, оскільки це пов’язано з неплатоспроможним внутрішнім попитом та мізерними обсягами виробництва компанії – 2 літака у 2014 р. Продуктивність праці одного працюючого «Антонов» (21,9 тис. дол.) є в 32 рази меншою, ніж працівника Airbus (742,3 тис. дол.). Слабкими сторонами підприємства є також скорочення обсягів виробництва за останні 3 роки (-9,53%). Це пов’язано зі зношеністю виробничих потужностей, яку оцінюють в 70%, та несприятливим мікромаркетинговим середовищем, зокрема ненадійними постачальниками. Для підвищення конкурентоспроможності ДП «Антонов» на глобальному ринку ключовими завданнями у короткостроковий період є:

1) розгорнути серійне виробництво і збільшити обсяг продажів;
2) розвинути інфраструктуру післяпродажного обслуговування з максимальною її близькістю до клієнтів;
3) здійснити модернізацію і технічне переоснащення підприємства;
4) розробка нової авіаційної техніки, модернізація і модифікація існуючих літаків.

Відсутність державної підтримки авіаційної галузі та дефіцит власних фінансових ресурсів зумовлюють неможливість виконання вищеназваних завдань самотужки в межах України. Враховуючи існуючу тенденцію стирання національних меж авіаційної індустрії, підприємству «Антонов» необхідно обрати стратегію партнерства з провідними авіабудівними компаніями світу. Враховуючи також нещодавнє припинення взаємовідносин з російською авіаційною промисловістю, розширення кола міжнародних партнерів є як ніколи доцільним. У 2015 р. ДП «Антонов» вже здійснило певні кроки у напрямі підвищення міжнародної конкурентоспроможності за рахунок нових домовленостей з міжнародними партнерами, серед них:

- оснащення Ан-132 іноземними комплектуючими канадської компанії Pratt&Whitney;
- програма вестернізації українських літаків з польськими партнерами;
- спільна з Науково-технологічним центром ім. короля Абдулазіза та «Taqnia Aeronautics» розробка нового транспортника Ан-132;
- угода про участь у проектуванні і будівництві авіаційного заводу в Саудівській Аравії;
- угода про кооперацію у сфері технічного обслуговування літаків з Казахстаном, ОАЕ та Перу [7].

Отже, обмін науково-технічними знаннями, комплектування літаків іноземною технікою, спільне будівництво заводів допоможе у короткостроковій перспективі налагодити серійне виробництво ДП «Антонов», а збільшені прибутки реінвестувати в оновлення виробничих потужностей.

Висновки. Здійснений аналіз маркетингового середовища авіаційної галузі України за допомогою ромбу Портера показав наявність негативних умов розвитку, серед яких найсерйознішими є застарілі виробничі потужності, відсутність власних фінансових ресурсів та державної підтримки. Позитивними факторами міжнародної конкурентоспроможності української авіації є унікальні характеристики літаків, їх надійність, економічність та значно нижча ціна, ніж у іноземних конкурентів. Багатозмінний порівняльний аналіз міжнародної конкурентоспроможності ДП «Антонова» та світових лідерів Boeing, Airbus, Bombardier та Embraer підтвердив визначені слабкі сторони української авіації – низький рівень виробництва, продуктивності праці та негативний приріст продажів.

Нами була запропонована стратегія міжнародного партнерства для підвищення міжнародної конкурентоспроможності галузі, яка передбачає комплектацію літаків «Ан» іноземними двигунами та авіонікою, спільна з зарубіжними компаніями розробка нових моделей літаків, будівництво заводів та центрів післяпродажного сервісу закордоном тощо.

Запропонована стратегія поглиблення міжнародного партнерства потребує подальшого дослідження з метою визначення ризиків та шляхів їх мінімізації.

Література:

1. Тюпа Д. І. Конкурентоспроможність авіаційної промисловості України на ринках країн, що розвиваються в умовах глобальної конкуренції / Д. І. Тюпа // Вісник Економіки транспорту і промисловості. – № 36. – 2011. – С. 90-95.

2. Литвиненко Л.Л. Практичні аспекти інвестиційно-інноваційної діяльності авіатранспортних підприємств України / Л. Л. Литвиненко // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури. – Львів, 2011. – С. 59-60.

3. Капаруліна І. М. Сучасні тенденції розвитку світового ринку цивільного авіабудування / І. М. Капаруліна, О. В. Ареф'єва // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 7-11.

4. Річна фінансова звітність емітента ДП «Антонов» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/54009/165/templ

5. MorningStar [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://financials.morningstar.com/ratios/r.html?t=EADSY

6. Airbus Annual Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://applications.airbus-group.com/airbusgroup/investor-relations/int/annual-report2014/

7. Embraer Annual Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.embraer.com/relatorioanual2014/en/index.html

8. Крылья. Все об украинской авиации [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wing.com.ua/

УДК 339.138

Нечитайло С. Д. Snech0507@gmail.com,
Научный руководитель Юдина Н. В.
канд. эконом. наук, ст. преподаватель, *orcid:0000-0002-1730-9341*
Национальный технический университет Украины «КПИ»

INSTAGRAM КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

В статье была проанализирована трансформация маркетинговых коммуникаций, определена роль социальных сетей, как инструмента маркетинговых коммуникаций, а так же рассмотрен Instagram как новая эффективная платформа коммуникаций бренда и его потребителей. В рамках данного исследования были разработаны и предоставлены рекомендации по эффективному ведению аккаунта бренда в данной социальной сети.

In this article the transformation of marketing communication was analyzed, the role of social network was defined and Instagram was considered as a new effective platform of brand's and it's consumers' communication. As a part of this research there were developed and presented recommendations for effective keeping of brand's account in this social network.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, социальная сеть, визуализация, Instagram, бренд.

Вступление. Маркетинговые коммуникации являются одним из ключевых элементов комплекса маркетинга, эффективность использования которых определяет успех деятельности предприятия на рынке. Будучи неотрывными от глобальных процессов, маркетинговые коммуникации в своем развитии прошли несколько ключевых этапов исторического развития, и на сегодняшний день наблюдается тенденция снижения эффективности использования традиционных маркетинговых коммуникаций. Это обусловлено рядом факторов: последствиями глобализации, стремительным развитием информационно-коммуникационных технологий, резким ростом количества информации (Big Data), переходом общества от индустриального к информационному типу, трансформацией мышления и восприятия информации потребителями.

Соответственно изменились и способы получения, и способы создания информации. Если до недавнего времени коммуникации бренда с потребителем были исключительно вертикальными, то есть от бренда к потребителю и от потребителя к бренду, то современная

тенденция заключается в формировании, развитии и эффективном управлении горизонтальными связями между потребителями [14]. Одной из причин появление данной тенденции является формирование нового инструмента управления деятельностью людей – Интернет-рынка, на котором «рыночная власть» принадлежит тем субъектам, которые смогут эффективно управлять информацией, в том числе путем привлечения к этому самих потребителей [1]. Именно в условиях такого подхода, развитие горизонтальных связей является приоритетным.

Способствует развитию данной тенденции концепция интернета «Web 2.0»[13], согласно которой web-контент может создавать как модератор сайта, так и пользователи. Таким образом, появление социальных сетей, а так же их разновидностей - блог-платформ, видеохостингов - не только способствует развитию и укреплению горизонтальных коммуникаций между потребителями, а становятся новыми инструментами управления взаимоотношениями бренда и его потребителей.

Постановка задачи. С увеличением ежедневного потока информации, получаемого людьми, возникает острая потребность в таких источниках информации, которые бы предоставляли ее в уже готовом упрощенном виде и не требовали дальнейшей ее обработки. Одним из таких инструментов упрощения информации сегодня становятся социальные сети - веб-сайт, онлайн сервис или интернет платформа, целью создания которой является организация коммуникаций в интернете между реальными людьми [7].

В основе роста популярностей социальных сетей лежат две потребности человека: во-первых, уменьшение времени на потребление информации и, во-вторых, максимальное облегчение ее восприятия. Так, время „концентрации внимания“ в 2015 г. сократилось до 8,25 с [2]. Считается, что первой формой социальных сетей были блоги, где люди излагали свои мысли тысячами слов, но после появления Facebook публикации стали короче, а с появлением микро-блога Twitter и вовсе сократились до 140 слов [6]. Последние исследования подтверждают, что слова и текстовые сообщения начали постепенно вытесняться визуальными коммуникациями, провоцируя клиповое мышление у пользователей интернета [1]. Оно формирует широкие, но поверхностные знания, рассеянность, синдром гиперактивности и дефицита внимания, большую приверженность к визуальным символам инфографики, вместо обычной логики текста, постоянное отвлечение на гаджеты (эффект фаббинга), многозадачность. Основная суть клипового мышления заключается в восприятии мира отдельными образами, событиями, состоящими из обрывков информации.

Самыми популярными социальными сетями в мире сегодня являются: Facebook (более 1.55 млрд. пользователей из 212 стран), бизнес-ориентированная сеть LinkedIn (более 300 млн. пользователей);

микроблог Twitter (316 млн. пользователей), ВКонтакте (314,7 млн. пользователей) и стремительно набирающая популярность социальная сеть Instagram (400 млн. пользователей).

Изучению особенностей маркетинговых коммуникаций с помощью социальных сетей посвящения работы таких авторов, как Д.Халилов, Д. Чарлин, Э.Лисовский, К. Максимюк, Н.Ермолова и многие др. Однако количество научных публикаций, посвященных изучению инструментов новой сети Instagram, крайне мало. Поэтому задачей данной статьи станет исследование особенностей инструментов глобального продвижения брендов с помощью Instagram.

Методология. Методологическим базисом данного исследования являются анализ научных и публицистических работ, статей и других изданий, непосредственно связанных с темой данной работы; теоретические, практические и научные методы познания: системный анализ, структурно-логический и семантический анализ, логическое обобщение результатов.

Результаты исследования. По данным официального сайта Instagram по состоянию на октябрь 2015 г. темп прироста активных пользователей этой социальной сети за последние 9 месяцев достиг 30%. Ежедневно в ней публикуется около 80 млн. фотографий и ставится 3,5 трлн. «лайков», 75% пользователей Instagram проживают за пределами США. Среди 100 млн. присоединившихся пользователей больше половины проживают в Европе и Азии, делая социальную сеть все более глобальной и привлекательной для международных брендов. Таким образом, Instagram продолжает обгонять по количеству пользователей сети LinkedIn, ВКонтакте, Twitter, прирост пользователей которого упал до минимума за последние 2 года до 2.6%.

Одной из главных особенностей Instagram является визуальный контент, что и является причиной его высокой популярности. Поскольку человеческий мозг обрабатывает визуальную информацию в 60000 раз быстрее текстовой, 65% интернет-аудитории воспринимают информацию исключительно по графическому контенту [5]. Для обработки любого изображения человеческому мозгу требуется около 13 мс, в то время как на обработку абстрактных символов уходит около 150 мс, и дополнительно 100 мс уходит на трактовку их значения [4]. Причем иллюстрация воспринимается как цельный образ, не требующий вербального объяснения. Нейроны продолжают осмысливать и обрабатывать информацию об увиденном даже после закрытия изображения или видео, тем самым надолго сохраняя их в человеческой памяти.

Следует отметить, что Instagram обогнала даже самую многочисленную социальную сеть Facebook по количеству уникальных брендовых постов, что практически подтверждает эффективность маркетинговых коммуникаций на площадке Инстаграма [12]. Для 44%

пользователей предпочтительней тот бренд, который размещает изображения в социальных сетях [5]. Например, первым брендом, запустившим рекламу в Instagram, стал Michael Kors, известный производством дизайнерских аксессуаров, парфюмов и одежды. Через 4 дня после первой рекламной публикации количество подписчиков увеличилось на 33 тыс., фотография собрала «лайков» на 370% больше среднего показателя, и ее просмотрели более 6 млн пользователей сети.

Одной из основных предпосылок использования брендами Instagram является возможность формирования близкой психологической связи с потребителем (B2C, business-to-consumer). В условиях постоянного усиления конкуренции между брендами важным стало не просто затронуть эмоции целевой аудитории, появилась необходимость проникнуть глубже - в чувства. На сегодняшний день, основная цель маркетинговых коммуникаций заключается в формировании не эмоционального отклика на бренд, а «чувственного». Приоритетным является создание личных, персонифицированных отношений на основе открытости, доверия, заботы, любви и других чувств, присущих человеку. Реализовать это возможно только с помощью неофициальной, приближенной к личному пространству людей платформы [14]. Создатели Instagram способствуют этому : с 2013 г. появилась возможность проводить рекламные кампании бизнесу всех размеров в более 30 новых странах, включая Италию, Испанию, Индию, Южную Корею, хотя до недавнего времени это было доступно лишь немногим брендам - заслуженным членам сообщества Instagram [9]. Способствует B2C-использованию Instagram, также появление кнопок «купить сейчас», «установить сейчас», «зарегистрироваться», «узнать больше». Напомним, что раньше активные ссылки можно было размещать только в описании профиля. В описании изображения и комментариях это сделать и по сей день невозможно. Нельзя не отметить появление для рекламодателей возможности публиковать видео 30-тисекундной длительности и использовать альбомный (портретный) вид, вместо привычного 15-тисекундного ролика квадратного формата. Это означает, что теперь в Instagram могут появиться даже телевизионные рекламные ролики. Особое значение занимают наличие таргетирования и усовершенствованный сбор статистики с синхронизацией данных с Facebook, что позволит предприятиям более точно сформировать свою целевую аудиторию [10].

Однако официальные рекламные публикации в традиционном виде являются лишь одним из способов продвижения бренда в Instagram. Более эффективным, по нашему мнению, способом, нацеленным на формирование близкой психологической связи с потребителями, является качественное ведение аккаунта в данной социальной сети. Первоначальным является разработка стратегии. Ее составляющими

являются: формирование целей, которых бренд хочет достигнуть деятельностью на данной платформе, определение целевой аудитории соответствующей данному ресурсу, разработка позиционирования бренда в данной сети и разработка контент-плана. Контент-план должен являться отражением трех предыдущих компонент стратегии. Поскольку от контент-плана зависит эффективность деятельности бренда в Instagram, рассмотрим основные особенности, которые необходимо учитывать при его формировании и дальнейшем управлении.

Концепция контента является одной из важнейших и первоначальных пунктов, которые должна также определять контент-стратегия. С одной стороны, пользователям неинтересны простые фотографии товара, логотипов или же наоборот никак не связанные с данным брендом изображения, публикуемые на его профиле. Поэтому концепция публикуемого контента должна отражать такие ценности бренда, которые были бы интересны целевой аудитории. Примером удачно разработанной концепции контента являются публикации бренда производителя бытовой техники Korting. Несколько раз в неделю данным брендом публикуются фотографии аппетитных блюд, как правило, сопровождающиеся приятными пожеланиями или интересными заметками, и только по четвергам в профиле появляется логотип данной компании. С другой стороны, для публикуемого брендом контента важна его уникальность и качество контента с технической точки зрения. Пользователям не будут интересны изображения или видео плохого качества, а так же те, которые уже являются популярными, или же публиковались раньше. Не стоит перегружать профиль однотипными изображениями.

Одним из эффективных приемов, который не просто позволит разнообразить контент, а способствует формированию лояльности и психологической связи является визуализация процесса создания нового рекламного ролика, разработка нового товара или просто того, что происходит в офисе компании. Данный прием так же способствует развитию доверия к бренду, ведь потребитель убежден, что знает обо всем, что на самом деле происходит в компании.

Другим популярным и эффективным приемом создания психологической близости между брендом и потребителями являются публикации, побуждающие аудиторию к действиям. Это могут быть всевозможные конкурсы, флешмобы, а так же описания публикаций, содержащие вопросы, на которые пользователям будет приятно и интересно отвечать. Перспективным является уведомление пользователей о скидках, акциях, розыгрышах подарков и так далее. Это формирует у аудитории необходимость постоянного мониторинга профиля бренда.

Так же, эффективным является использование собственных хештегов, активных ссылок позволяющих увидеть все публикации,

которые им отмечены. С их помощью пользователи могут быстро найти информацию по данному бренду, а бренд в свою очередь отследить активность откликов пользователей.

Считается, что благоприятное время для публикаций с 5 до 6 вечера в рабочие дни. [8] При этом следует учитывать, что среднестатистический взрослый человек проводит с электронными устройствами 8 ч 41 мин в день, в то время как на сон, в среднем уходит 8 ч 21 мин [11]. Поэтому, ограничиваться публикациями только в указанное время не следует. Не рекомендуется публиковать одновременно больше 5 фотографий или видео, а так же размещать их каждый час. Данную активность пользователи могут посчитать спамом. Однако наличие постоянных обновлений является обязательным: проводить обновления необходимо не реже, чем раз в два дня.

Выводы. Таким образом, учитывая, что основная цель маркетинговых коммуникаций заключается в формировании близкой психологической связи с потребителем, наиболее динамично развивающаяся социальная сеть Instagram становится новым~~и~~ эффективным~~и~~ инструментом управления взаимоотношениями бренда и его потребителей. В рамках данного исследования было рассмотрено два способа B2C-продвижения бренда в Instagram: реклама и ведение аккаунта бренда. Для эффективного ведения аккаунта в данной социальной сети, были классифицированы рекомендации. Результаты данного исследования имеют как теоретическое, так и практическое значение, для бизнеса всех размеров.

Литература:

1. Юдина Н. В. Футурология интернет-пространства // Маркетинг услуг. – 2014. – Т. 4. – С. 264-277.
2. Цифровой ликбез: Инстаграм за 5 минут. [Электронный ресурс] / Cossa. - Режим доступа: http://tinyurl.com/pam8xj5http://www.cossa.ru/articles/152/109888/
3. Instagram: эффективное продвижение от А до Я [Электронный ресурс] // Серия «Спроси Ingate». Режим доступа: http://tinyurl.com/oyvbxwm
4. Potter, M.C., Wyble, B., Hagmann, C.E., & McCourt, E.S. (2014). Detecting meaning in RSVP at 13 ms per picture. Attention, Perception, & Psychophysics, 76(2), 270-279. DOI 10.3758/s13414-013-0605-z. Режим доступа: http://mollylab-1.mit.edu/lab/publications/FastDetect2014withFigures.pdf.
5. 20 Captivating Marketing Statistics [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://webdam.com/2014-marketing-statistics-infographic/
6. Ekaterina Walter. The rise of visual social media [Электронный ресурс]/ Fast Company. - Режим доступа: http://www.fastcompany.com/3000794/rise-visual-social-media
7. Социальная сеть. [Электронный ресурс] /Википедия. - Режим доступа: http://tinyurl.com/pam8xj5

8. Kimi Mongello. Timing Is Everything. Post Smarter Right Meow. [Электронный ресурс] / Sumall blog.- Режим доступа: http://blog.sumall.com/journal/timing-everything-post-smarter-meow.html
9. Instagram: Open to Businesses of All Sizes, Everywhere. [Электронный ресурс] / Instagram for Business blog.- Режим доступа: http://tinyurl.com/osfgvwv
10. The Next Steps for Ads on Instagram: New Formats, Increased Relevance, Broader Availability. [Электронный ресурс] / Instagram for Business blog.- Режим доступа: http://tinyurl.com/pk5hekp
11. Люди проводят со смартфонами больше времени, чем спят. [Электронный ресурс] / Sumall blog.- Режим доступа: http://tinyurl.com/nj6fc59
12. Instagram 2015 [Электронный ресурс] / L2: Business Intelligence for Digital.- Режим доступа: http://www.l2inc.com/research/instagram-2015
13. Олег Подбжецкий. WEB 2.0 — платформа и ее пользователи. [Электронный ресурс] /mobi.ru - Режим доступа: http://tinyurl.com/ q2slhj8
14. Александр Кульман. Эволюция маркетинговых коммуникаций. [Электронный ресурс] /Институт независимой оценки. - Режим доступа: http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=009183

УДК 338.4:339.5

Нікітіна І. М., shpilka-12@yandex.ua
Науковий керівник Серебренніков Б.С.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України "КПІ"

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

У статті проведено аналіз конкурентоспроможності підприємств енергетичної галузі України. Проаналізовано динаміку та структуру головних показників діяльності підприємств енергетичної галузі України та країн Європи. Виявлено проблеми функціонування підприємств електроенергетики та запропоновано шляхи їх вирішення.

The article analyzes the competitiveness of enterprises of power sector of Ukraine. The dynamics and structure of the main indicators of the energy sector of Ukraine and European country were analyzed. Some problems of the enterprises of the industry were discovered and some steps to solve them were suggested.

Ключові слова: енергетична галузь, електроенергія, конкурентоспроможність, експорт, імпорт.

Вступ. Електроенергетика є життєво важливою галуззю для забезпечення енергетичної безпеки, нормального функціонування секторів економіки та життєдіяльності країни. Тому важливим є створення умов для ефективного функціонування та інноваційного розвитку галузі. Висока конкурентоспроможність підприємств електроенергетики є основною передумовою їхньої успішної економічної діяльності на міжнародних товарних та фінансових ринках. Разом з тим в секторі спостерігаються негативні тенденції, які проявляються в існуючих проблемах застарілості основних засобів, високих втрат електроенергії та теплоенергії при передачі, що знижує рівень якості та надійності електропостачання споживачів, призводить до перевитрат енергоресурсів, відповідних економічних втрат та посилює негативний вплив на природне середовище. Це в свою чергу призводить до втрат позицій енрегокомпаній на міжнародному та внутрішньому ринках. Тому наразі гостро постає питання дослідження конкурентоспроможності електроенергетичних підприємств України та шляхів її підвищення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану електроенергетики, оцінка конкурентоспроможності електроенергетичних підприємств України та надання рекомендацій щодо її підвищення.

Методологія. Теоретико-методичною основою дослідження є фундаментальні положення таких наукових дисциплін, як міжнародна торгівля та маркетинг. В дослідженні використані статистичні дані Євростату, Державної служби статистики, Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Результати дослідження. Конкурентоспроможність підприємств галузі промисловості на міжнародному ринку – це здатність забезпечувати попит на продукцію на національному ринку використовуючи власні потужності раціональніше за конкурентів, наявність конкурентних переваг на світовому ринку в конкретному сегменті та можливість організувати більш ефективне використання наявних обмежених ресурсів в умовах глобалізації [1].

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна багатофакторна оцінка діяльності підприємства, що показує його місце серед інших подібних підприємств, що виробляють однорідну продукцію та визначається як здатність використання ресурсів більш вигідним шляхом ніж конкуренти.

На конкурентоспроможність підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. До основних елементів внутрішнього середовища належать: виробничі потужності, система обліку на підприємстві, маркетингові дослідження, система постачання на підприємстві, логістика і збут, фінансові та інформаційні ресурси, місце знаходження, організаційна структура підприємства.

До елементів зовнішнього середовища можна віднести: зовнішню та внутрішню державну політику, соціальні умови життя населення, стан економіки країни, природно-ресурсний потенціал, нормативно-правове середовище, ступінь монополізація економіки, товарні ринки та ринкову інфраструктуру.

Треба зазначити, що серед великої кількості різних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства, зараз немає єдиного підходу до визначення ступеня конкурентоспроможності суб’єкта господарювання. Це в свою чергу зумовило існування великої кількості показників конкурентоспроможності. Визначення рівня конкурентоспроможності продукції, виробленої підприємством є одним з головних методів оцінки конкурентоспроможності суб’єктів господарювання.

Основним видом продукції електроенергетичних підприємств є електроенергія. В 2014 році Україна виробила 181,9 млрд.кВт*год., що на 6% менше ніж в 2013 році. Головною ознакою конкурентоспроможності підприємства є міжнародна торгівля продукцією. Динаміка та структура імпорту та експорту електроенергії наведена в табл.1 та 2.

Таблиця 1

Динаміка імпорту електроенергії в Україну, млн.кВт*год. [2]

Країна	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Російська Федерація	19,3	1120,9	24,9	22,9	32,4	79,4	38,6	88,8
Молдова	0,085	0,09	0,09	0,088	0,085	9,4	0,085	0,089
Всього	19,4	1120,9	24,9	23,1	32,4	88,8	38,7	88,9

Таблиця 2

Динаміка експорту електроенергії з України, млн.кВт*год. [2]

Країна	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Угорщина	3198,6	2382,5	1245,1	657,8	2258	4290,4	4285,4	4213,9
Польща	707	779	201,5	0	59,6	1139,9	999,2	784,13
Словаччина	336,5	1619,8	1547,3	467,9	701,2	112,4	46,6	89,75
Румунія	430,4	106,4	34,6	62,2	32,6	189,5	26,98	0
Російська Федерація	1264,6	0	0,5	81,3	55,8	0,095	6,4	0
Молдова	2902,9	2964,7	266,3	22,4	603,5	1008,7	1452,9	794,7
Білорусь	879,3	0,7	998,7	2786,7	2611,4	4819,6	3111,5	2641
Всього	9719,3	7852,8	4294	4078,3	6322,3	11560,8	9928,9	8523,5

З табл. 2 видно, що у 2014 році Україна найбільше експортувала електроенергії в Угорщину – 4,2 млрд.кВт*год., що становить 2,3% від усієї виробленої електроенергії. Обсяг імпорту є невеликим. Найбільше імпортовано електроенергії з Російської Федерації – 0,088 млрд.кВт*год. або 0,048% від загальної кількості виробленої в Україні електроенергії. Загалом експорт до 2010 року скорочувався, а з 2011 почав зростати та становив у 2014 році 8,5 млрд.кВт*год. Обсяги імпорту електроенергії починаючи з 2010 року збільшувалися та становили у 2014 році 0,089 млрд.кВт*год. Так обсяги експорту електроенергії з України є значно більшими за обсяги імпорту, що означає забезпеченість країни обсягами виробленої електроенергії та достатній рівень конкурентоспроможності підприємств електроенергетичної галузі України на міжнародних ринках.

Енергетична система України займає шосте місце за розміром після Німеччини, Франції, Італії, Іспанії та Великобританії [4]. Більше половини електроенергії в країні виробляється державними електростанціями: АЕС та ГЕС. Інформація щодо структури виробництва електроенергії в Україні наведена на рис. 1:

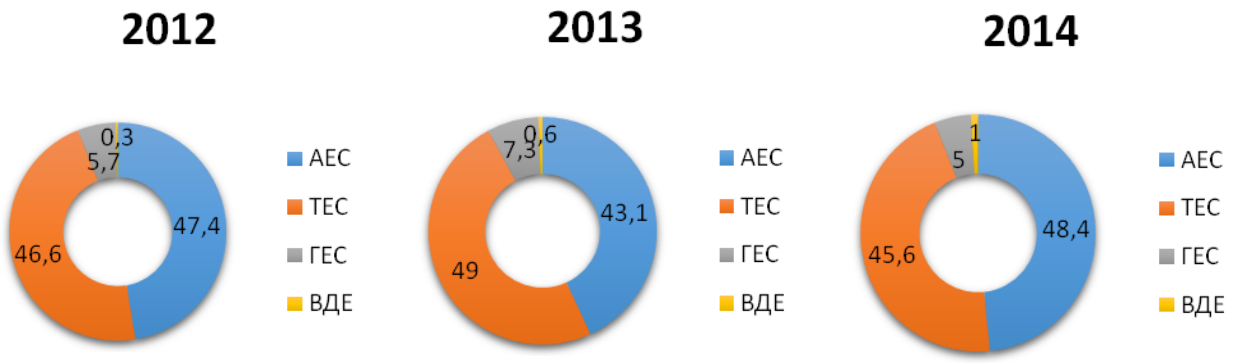


Рис.1. **Структура виробництва електроенергії, % [3,4]**

В 2014 році найбільша частка електроенергії була вироблена АЕС (48,4%) та ТЕС (45,6%). Незначними залишаються обсяги електроенергії виробленої ВДЕ (1%), але є тенденція до зростання частки альтернативної енергетики. Відновлювальна енергетика має важливе значення для підвищення конкурентоспроможності підприємств електроенергетики. Вона є невід'ємною і пріоритетною складовою європейського енергоринку через намагання скоротити викиди парникових газів в атмосферу та розбудову низьковуглецевої економіки.

Головним індикатором конкурентоспроможності електроенергії на світовому ринку є експортна ціна на оптовому ринку. В табл. 3 наведені середні експортні ціни на електроенергію по країнах.

Табл.3

Динаміка середніх експортних цін на електроенергію з України, дол. США/кВт*год.

Країна	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Угорщина	0,054	0,072	0,057	0,061	0,079	0,058	0,055	0,054
Польща	0,028	0,05	0,05	-	0,067	0,044	0,046	0,047
Словаччина	0,048	0,0798	0,06	0,059	0,072	0,056	0,067	0,049
Румунія	0,06	0,062	0,058	0,062	0,08	0,06	0,055	-
РФ	0,035	-	0,047	0,031	0,029	0,024	0,078	-
Молдова	0,029	0,041	0,049	0,08	0,061	0,056	0,069	0,068
Білорусь	0,025	0,035	0,04	0,045	0,059	0,052	0,062	0,061
Середньозважена експортна ціна по країнам світу	0,0398	0,0597	0,053	0,049	0,068	0,054	0,058	0,057

Джерело: власні розрахунки на основі даних Держкомстату України.

У 2014 році середньозважена експортна ціна на електроенергію складала 0,057 дол. США/кВт*год. Найбільша експортна ціна була для Молдови (0,068 дол.США/кВт*год.), а найменша – для Польщі (0,047 дол.США/кВт*год.). Динаміка зміни середньозваженої експортної ціни наведена на рис. 2.

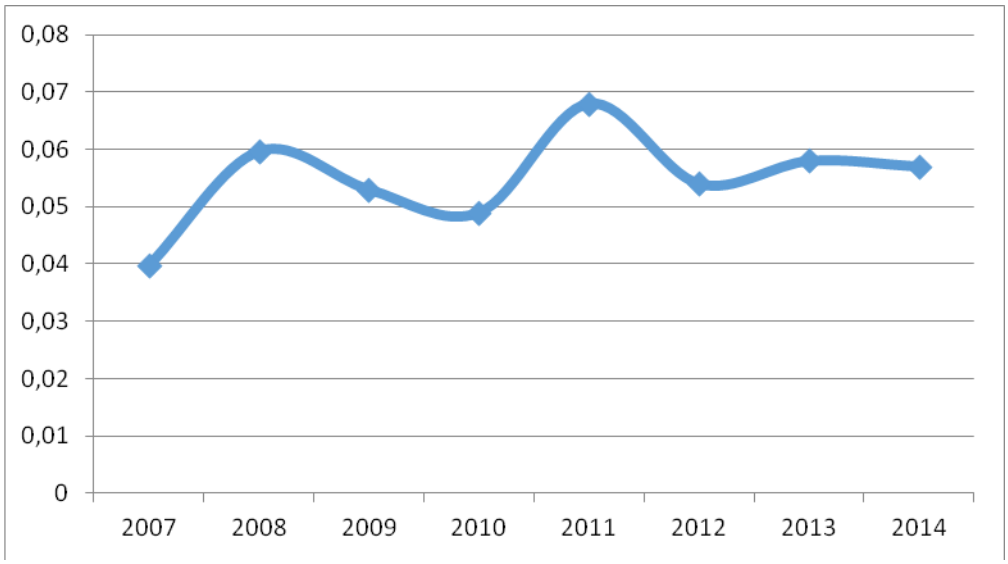


Рис.2. **Динаміка зміни середньозваженої експортної ціни на електроенергію, дол. США/кВт*год.**

З 2008 по 2010 роки середньозважена експортна ціна зменшувалася. У 2011 році вона досягла свого максимуму та становила 0,068 дол. США/кВт*год. Така порівняно низька ціна на експортовану електроенергію зумовлена в першу чергу дешевою робочою силою та відносно дешевими енергоресурсами, оскільки більша частина електроенергії виробляється на АЕС та ТЕС [5].

До 2012 року середня експортна ціна до країн Європи була вищою ніж до країн СНД, що зумовило більшу прибутковість при порівняно однакових витратах. В 2014 році навпаки середня експортна ціна по країнах СНД була вищою ніж по країнах Європи. Більш низькі експортні ціни сприяють збільшенню конкурентоспроможності електроенергетичних підприємств на зовнішніх ринках електроенергії.

На основі проведеного аналізу діяльності підприємств енергетичної галузі можна сказати, що виробництво електроенергії майже повністю забезпечує обсяги споживання, але велика частка електроенергії втрачається при передачі, що негативно впливає на конкурентоспроможність даної галузі на міжнародному ринку. Також існує проблема значного рівня морального і фізичного зношення основних засобів виробництва теплових електростанцій.

На основі виявлених проблем можна запропонувати наступні пропозиції: для вирішення проблеми морального і фізичного старіння основних фондів ТЕС необхідним є залучення приватних інвестицій в цю галузь промисловості України; демонополізація ринку електроенергії (відмова від наявності єдиного покупця задля змоги укладання прямих договорів).

Також для підвищення конкурентоспроможності галузі потрібно збільшити частку використання первинних енергетичних ресурсів, які знаходяться на території України, а саме нарощувати видобуток вугілля

та розвивати напрями альтернативної енергетики з високим виробничим потенціалом, зокрема вітроенергетику. При цьому паралельно важливо сприяти розвитку підприємств енергомашинобудування України для забезпечення потреб електроенергетики.

Велике значення має запровадження енергозберігаючих технологій у всіх галузях промисловості, а також мінімізація втрат при передачі електроенергії.

Реалізація викладених вище пропозицій стимулюватиме розвиток енергетичної галузі, підвищить енергетичну ефективність економіки України, а також забезпечить зростання виробництва електроенергії та розширить можливості та напрями експорту.

Висновки. На даному етапі розвитку конкурентоспроможність підприємств електроенергетики галузі України можна кваліфікувати як відносно не високу. Майже всі галузі економіки є енергомісткими. Маючи достатні резерви та потужності Україна використовує їх неефективно. Треба також відмітити застарілість обладнання та значні втрати електроенергії при передачі.

Головними напрямами підвищення конкурентоспроможності підприємств електроенергетичної галузі України має бути: законодавче закріплення чітких та справедливих правил функціонування на ринку електроенергії для усіх суб’єктів; залучення приватних інвестицій в дану галузь шляхом покращення інвестиційного клімату України; проведення реформи демонополізації ринку електроенергії (відмова від функціонування єдиного продавця); активне використання альтернативних джерел енергії; запровадження енергозберігаючих технологій у всіх галузях промисловості та мінімізація втрат при передачі електроенергії.

Реалізація перелічених пропозицій сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств електроенергетики України на внутрішньому та зовнішніх ринках електроенергії. Це сприятиме покращенню енергоефективності та економічній безпеці України, а також збільшенню обсягів виробництва електроенергії та розширенню експортного потенціалу.

Література:

1. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.07.01 "економіка промисловості" / Шевченко Марина Миколаївна – Харків, 2006. – 17 с.
2. Сайт державної служби статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Звіт компанії ДТЕК за 2013 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.dtek.com/library/file/annual-report-ru.pdf.

4. Звіт компанії ДТЕК за 2014 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.dtek.com/library/file/dtek-ar2014-ru.PDF.
5. Серебренніков Б. С. Фактори та складові конкурентоспроможності електроенергетичних товарів на міжнародних ринках [Електронний ресурс] / Б. С. Серебренніков. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45129/41398.

УДК 338.012+ 330.341.11

Охріменко О. О. goth12@mail.ru
доктор економічних наук, професор кафедри
міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

Анотація. У статті розкрито сутність тенденції «електричного світу» та концепції «Smart Grid». Виявлені фактори, що стимулюють розвиток інтелектуальної енергетики. Досліджено досвід зарубіжних країн у формуванні основ та розвитку інтелектуальної енергетики.

Annotation. In the article essence trend "Electrical World" and the concept of «Smart Grid» were considered. The factors that promote the development of intellectual energy are discovered. The experience of foreign countries in the formation and development of the intellectual foundations of power is investigated.

Ключові слова: інтелектуальна енергетика, технологічна платформа, управління попитом, енергозбереження.

Вступ. Світовий ринок електроенергії складається з окремих національних та регіональних сегментів, що мають свої особливості, визначені наявними джерелами ресурсів та попитом. Разом з тим можна відмітити спільні тенденції, що визначаються радикальними змінами у технологіях, а саме: якісні та кількісні зміни у національних енергобалансах на користь альтернативної енергетики; ренесанс атомної енергетики; цінові колапси на енергоджерела. Через зростання частки альтернативної енергетики, має місце зростання ризиків енергогенеруючих компаній. Високий рівень регулювання, розподілу та перерозподілу електроенергії стимулював розвиток так званої технології smart grid (інтелектуальних мереж), які покликані вирівняти енергобаланс та мінімізувати ризики як виробників, так і споживачів.

Ключовим аспектам розвитку інтелектуальних мереж присвячені праці Б.С. Стогнія, О.В. Кириленка, А.В. Праховника, С.П. Денисюка, О.С Биконі. У своїх дослідженнях зазначені науковці торкаються питань доцільності використання відповідних технологій, автоматизованих систем управління та імплементації передового міжнародного досвіду.

Постановка завдання*.* Метою дослідження є узагальнення передового світового досвіду щодо розвитку концепції «Розумної електроенергетики» та на цій основі визначення напрямів модернізації електроенергетики України.

Методологія. Методологічною основою дослідження є офіційні статистичні дані, звітні аналітичні дані, наукові праці. Для обробки зазначеної інформації використовуються методи: абстрагування, аналіз, синтез, опис, інтерпретація та інші.

Результати дослідження. Формування «електричного світу» відносять до основної тенденції розвитку світової енергетики. Основними характерними рисами даної тенденції є такі: інтелект (інтелектуальна система, енергозбереження, адресні поставки енергії); системність (технології комплексного регулювання, технології накопичення електроенергії, децентралізація енергетики, об'єднана енергетична система нового покоління); екологізація (відновлювальні джерела енергії, альтернативне паливо для транспорту, вуглецеві ринки) [1].

Міжнародна комісія з електротехніки представляє SmartGrid як концепцію модернізації електромереж, що дозволяє об'єднувати електричні та інформаційні технології між генерацією та споживанням [2]. Smart Grid дозволяє оптимізувати використання відновлюваних джерел енергії та мінімізувати колективний вплив суспільства на навколишнє середовище [3].

Розвиток електроенергетичного комплексу и поява інтелектуальної енергетики визначається рядом ключових факторів: загальносвітовий тренд до зростання розподіленої генерації через появу активних споживачів, що здійснюють інтерактивне спілкування з енергокомпаніями; зростання попиту на енергетичні послуги високої якості зниження кількості відключень, перебоїв у постачанні, високі вимоги по частоті, напрузі, тощо)[4].

До переваг Smart Grid можна віднести [5]: надійність та якість енергії; переваги у безпеці та інформаційному захисті; переваги в енергоефективності; екологічні та консерваційні переваги; прямі фінансові пільги. Вагомий вплив на розвиток Smart Grid здійснює трансформований характер споживання [6]:

1. Будівництво активних споруд, які виступають активним учасником ринку енергетики у якості її виробника, знижує попит на енергію крупних виробників у сфері ЖКХ.

2. Відбувається створення нових сегментів споживання електроенергії – громадський, приватний електричний та гібридний. За прогнозними оцінками до 2025 р. частка електромобілів у загальному обсязі світового виробництва складе 25-35%. Автопарк електромобілів, інтегрованих у «розумну мережу», приводить до вирівнювання режиму навантаження на електроенергетичну систему за рахунок переважної підзарядки акумуляторів у нічні години.

3. У всьому світі паралельно зі зростанням енергоспоживання відбувається зниження споживання теплоенергії, вироблюваної великими когенераційними потужностями. В результаті впровадження сучасних технологій домобудівництва, підвищення енергоефективності

вже побудованих будівель і промислових об'єктів, а також розширення частки використання невеликих когенераційних потужностей на території підприємств тенденція випереджаючого зростання попиту на електроенергію при стабілізації споживання теплоенергії збережеться і надалі.

4. Зростає частка виробництва енергії на місці її споживання. Збільшення виробництва енергії на неспеціалізованих підприємствах за рахунок спільного виробництва електричної та теплової енергії (когенерацію) або електричної, теплової та холодильної енергії (тригенерації) на місці їх споживання в умовах високих цін на енергоносії стає рентабельним і знижує негативний екологічний вплив від спалювання вуглеводневих палив. Розвиток технологій пасивних і активних будинків так само в перспективі дозволить використовувати потенціал виробництва енергії малими генеруючими установками та відновлювальними джерелами енергії безпосередньо в будівлях.

5. Розвиток нових напрямків в енергетиці («зелена» енергетика, поширення енергоефективних будівель, гібридних автомобілів, електромобілів) сприяють об'єднанню різних галузей промисловості в єдиний кластер.

6. У глобальному масштабі намічається тенденція зміни способу мислення по відношенню до енергетики. На зміну традиційним принципом «вартості-ефективності» приходить усвідомлення важливої ролі «зеленої енергетики».

Суспільство все частіше задумується про енергетичні потреби майбутніх поколінь. Це стимулює розвиток енергоменеджменту та новітніх підходів до енергогенерації. Світовими лідерами створення інтелектуальної електроенергетики є США, Китай, Індія, Японія. Значні інвестиції у даному напрямку здійснюються у Великій Британії, Австрії та Німеччині. Важливим стимулом для активізації зазначеної тенденції є посилення вимог щодо якості та зручності споживання електроенергії з боку промислових підприємств. Має місце так званий феномен цифрового попиту [4].

Згідно зі звітом Європейської комісії «Smart Grid projects in Europe: lessons learned and current developments», обсяги інвестицій у проекти інтелектуальних мереж складуть: у Європі - 56,5 млрд євро до 2020 року; в США - від 238 до 334, 5 млрд євро до 2030 року; в Китаї - 71 млрд євро до 2020 року.

У ЄС прийнято програму НДДКР з розвитку загальноєвропейських мереж (European Electricity Grid Initiative, EEGI),що фінансується за рахунок централізованих фондів Євросоюзу, країн-членів та учасників ринку:

- З коштів Європейського Союзу фінансується 65-70% програми в частині розвитку магістральних мереж, а також 30-40% в частині розвитку розподільних мереж

- Країни-члени ЄС фінансують 40-50% програми в частині розвитку розподільних мереж;

- З тарифних джерел фінансується 25-30% програми в частині розвитку магістральних мереж і 10-30% в частині розвитку розподільних;

- Інвестиції незалежних учасників ринку складають 5-15%.

З 2007 року створення системи Smart Grid - один із національних пріоритетів Сполучених Штатів. за деякими оцінками використання системи Smart Grid до 2020 року дозволить США заощадити близько 1.8 трлн. дол. за рахунок зниження споживання енергії та підвищення надійності [9].

Експерти прогнозують, що в найближче десятиліття КНР вийде в лідери за темпами зростання ринку компонентів Smart Grid. У період 2011-2021 рр. він досягне рівня середньорічного зростання в 6% до 1,43 трлн. доларів. КНР в такому випадку об'єктивно обійде США, де на сьогоднішній день цей показник становить 4%. У результаті Китай може вийти на передові позиції і стати світовим лідером на ринку Smart Grid.

Згідно прогнозів експертів основними трендами ринку Smart Grid стануть: підвищення надійності та безпеки енергетичних систем, підвищення ефективності і зниження витрат на передачу і споживання електроенергії, забезпечення балансу між обсягами вироблення і споживання електроенергії, а також зниження ступеня впливу електроенергетики на навколишнє середовище.

Ускладнені технології та гнучкі режими попиту стимулюють появу адекватних інструментів планування та задоволення попиту на ринках електропостачання. Тут варто говорити про технологічні платформи та впровадження концепції Demand side management (DSM) (управління з нагляду забезпечення тільки необхідних потреб). Остання була розроблена у США ще у 70-х роках минулого століття. Проте у наших реаліях про енергозбереження почали згадувати відносно недавно.

Виділяють економічне та протиаварійне управління попитом. Економічне управління використовується з метою стимулювання споживачів до зниження рівня їх потреб, оскільки ефект для ринку при цьому є значно більшим, ніж від використання електроенергії такими споживачами. Аварійне управління попитом застосовується задля уникнення непередбачених перебоїв в енергопостачанні в період обмеження пропозиції електроенергії.

Неявне управління попитом використовується в тих випадках, коли споживачі готові сплачувати за електроенергію за диференційованими тарифами, зо залежать від часу доби. При явному управлінні попитом («на основі стимулів» або «на основі обсягу ») результат дій з управління попитом продається на ринку електроенергії заздалегідь, іноді безпосередньо крупними промисловими споживачами або через постачальників послуг з управління попитом. Споживачі отримують спеціальну винагороду за зміни в енергоспоживанні у відповідь на

відповідний запит, який викликаний високими цінами на електроенергію, необхідністю в забезпеченні гнучкості енергосистеми організаціями, відповідальними за підтримання балансу енергосистеми, або перевантаженнями енергосистеми.

Енергетична та економічна кризи активізували процеси прийняття відповідних рішень. Разом з тим в Україні має місце величезний розрив між попитом та пропозицією електроенергії, який складає щоденно 3000 МВт на добу. Застосування концепції DSM на практиці потребує додаткових інвестицій, оскільки в основу мають бути покладені удосконалені технології виробництва та розподілу електроенергії. Іншими бар'єрами для впровадження ідей DSM в Україні є: високий рівень монополізації електрогенерації; відсутність незалежних трейдерів; дефіцит маневрових потужностей; проблеми із залученням інвестицій тощо.

Технологічні платформи використовуються у країнах ЄС з метою впровадження крупних технологічних проектів на основі державно-приватного партнерства. На Міністерському засіданні Міжнародного енергетичного агентства у листопаді 2015 р. комісар з питань енергетики Мігель Аріас Каньєте зазначив: «Спільними зусиллями приватний і державний сектор можуть досягти значного розвитку інновацій в сфері енергетичних технологій, що зможе підвищити конкурентоспроможність Європи. Державний сектор може відігравати важливу роль у впровадженні інновацій в енергетиці, наприклад за рахунок зменшення тяганини у сфері бізнесу» [7].

Глобальна ініціатива ООН «Стабільна енергетика для всіх» (SE4All) та ініціатива «2014–2024 роки – десятиріччя стабільної енергетики для всіх» передбачає забезпечення загальної доступності енергії, підвищення енергоефективності та розширення використання відновлюваних джерел енергії на інноваційній основі.

Україна імплементує напрацювання провідних економік в ідейну основу програмних документів (Енергетична стратегія 2013, проект Енергетичної стратегії 2035), які передбачають механізм міжнародної співпраці у питаннях побудови інтегрованої електроенергетичної системи.

Досвід впровадження та розвитку інтелектуальної енергетики в різних країнах свідчить, що ці процеси мають базуватися на виважених економіко-технічних розрахунках, та спрямовуватися на вирішення технічних, управлінських і економічних проблем в електроенергетиці.

Ідеологія інтелектуальної енергетики відповідає вимогам сталого розвитку (sustainable development).

Висновки. Огляд основних тенденцій розвитку енергетики на основі концепції Smart Grid дозволяє стверджувати, що якісні інноваційні перетворення спроможні вирішувати низку проблем економічного, технологічного та технологічного характеру. Залучення вітчизняної

енергетики до передового досвіду управління електрогенерацією дозволить подолати ринкові диспропорції та надавати споживачеві кінцевий продукт, що відповідатиме співвідношенню ціна-якість.

Література:

1. Еволюція інтелектуальних електричних мереж та їхні перспективи в Україні / Б.С. Стогній, О.В. Кириленко, А.В. Праховник, С.П. Денисюк // Технічна електродинаміка. — 2012. — № 5. — С. 52–67.
2. News Release: IEC takes charge of setting global standards for Smart Grid, International Electrotechnical Commission – IEC, 26 May 2009.
3. Wolfgang Dehen. Smart Grids and individual mobility in a new age of electricity, Smart Grid Press Conference. Salzburgring, September 4, 2009.
4. Кожуховский И. Что станет драйвером развития интеллектуальной электроэнергетики? // РБК daily. – [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.rbcdaily.ru/2012/05/28/tek/562949983957586
5. Electric Power Research Institute, (2009). «Report to NIST on the Smart Grid Interoperability Standards Roadmap». – June 17, 2009.
6. Афанасьев Г. Руководство по креативной территории. Технологические компании // «Энергоразвитие». – [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://erazvitie.org/article/rukovodstvo-po-kreativnoj-territorii
7. Учасники Міністерської зустрічі МЕА обговорили зміни клімату та енергетичні інновації // Українська енергетика.- 24 листопада 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: ua-energy.org/post/57098
8. Биконя О.С. Формування інтелектуальної енергосистеми України // О.С. Биконя.- Економіка і прогнозування. - 2014. - № 1 .С. 87-96.
9.Ледин С.С., Игнатичев А.В. Развитие промышленных стандартов внутри- и межсистемного обмена данными интеллектуальных энергетических систем // Автоматизация и IT в энергетике. – 2010. – № 10.

УДК 123.456:789

Романюк О. В. romaniyk_oksana@mail.ru
Науковий керівник **Охріменко О. О.**
д.е.н., професор кафедри
міжнародної економіки НТУУ "КПІ"

СТРАХУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Розглянуто існуючі підходи та надано власне трактування поняття «ризик». Виділено основні групи ризиків у агропромисловому комплексі. Проаналізовано міжнародний досвід страхування як метод мінімізації ризиків в агропромисловому комплексі, на основі якого виділено пріоритетний напрям розвитку для України.

Existing approaches are viewed and own interpretations of the term "risk" are provided. The main groups of risks in agroindustrial complex are highlighted. The international experience of insurance as an effective method of minimization of risk in agroindustrial complex has been analysed, on which the priority area of development for Ukraine was selected

Ключові слова: *ризик, страхування, управління ризиками, агропромисловий комплекс.*

Вступ. Ризик є звичайним явищем для будь-якої форми людської діяльності, зумовлене великою кількістю обставин і чинників, які впливають на кінцевий результат прийнятих рішень.

Агропромисловий комплекс (АПК) є однією із важливих ланок економіки кожної країни. Його розвиток визначає рівень продовольчої безпеки та соціально-економічний стан в державі, але даній галузі як сфері діяльності властивий високий ступінь ризику. Та управляти ризиками можливо завдяки використанню різних методів, що дають змогу передбачати настання ризикової події і вживати заходи щодо мінімізації їх негативних наслідків. Тож для АПК питання управління ризиками фінансово-господарської діяльності підприємств набуває прикладного і теоретичного значення.

Питаннями страхування ризиків в АПК присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, а саме: Гайдук В. С., Якубович В. А., Осадець С.С., Воблий К.Г., Балабанов І.Т., Райхер В.К., Навроцький С. А. та інші. Ін. Проте, розгляд поняття ризик не було в повній мірі адаптовано до особливостей АПК; не наведено єдиного пріоритетного напрямку агрострахування, запозиченого з міжнародного досвіду, на який варто орієнтуватись Україні.

Метою статті є опрацювання існуючих підходів до визначення понття «ризик» та надання авторського визназення, адаптованого до АПК, а також порівняння вітчизняного та зарубіжного досвіду у сфері

агрострахування з метою визначення головного напряму розвитку в Україні.

Постановка задачі:

— проаналізувати існуючі підходи до визначення поняття «ризик» та надати авторську дефініцію;
— визначити основні ризики в АПК, їх причини та форми прояву;
— проаналізувати вітчизняний і зарубіжний досвід страхування агроризиків та виокремити пріоритетний напрям розвитку для України.

Методологія. Дане дослідження здійснено на основі таких методів як порівняння та узагальнення, методу діалектичного і логічного аналізу.

Інформаційною базою для дослідження стали положення економічної теорії, а також наукові напрацювання вчених щодо питань класифікації ризиків в АПК та управління ними за допомогою страхування.

Результати дослідження. Впродовж тривалого розвитку сутності поняття «ризик», вітчизняними та зарубіжними вченими було виокремлено велику кількість різних трактувань, методів та інструментів стосовно даного напряму досліджень.

Згідно з «Сучасним економічним словником» Райзберга Б. А., Лозівського Л.Ш. і Стародубцевої Є. Б. ризик – це небезпека виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу або майна, грошових коштів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливими обставинами [9, с. 358]. Шевчук О.Б. визначає ризик як ситуативну характеристику діяльності любого виробника, виробничого підприємства, що оцінює невизначеність його економічної діяльності і можливість несприятливих наслідків у випадку невдачі [3, с. 30]. Ризик — ситуація, коли має місце, конфлікт, наявна багатоваріантність, і коли одночасно не всі альтернативні варіанти однаковою мірою сприятливі [2, с. 358]. За Куніциною Н. Н. ризик – якісна ознака комплексної об'єктивно-суб'єктивної економічної категорії, що виражає можливість відхилення від наміченого, результату [5, с. 16].

Опрацювання існуючих підходів дослідників до визначення поняття «ризик», дало можливість запропонувати власне трактування, адаптоване до АПК. Отже, ризик – це ймовірність завдання шкоди сільськогосподарському підприємству, що проявляється у формі втрати як вкладених ресурсів (грошових, трудових, матеріальних), так і недоотриманні прибутку внаслідок порушення нормального виробничого процесу, що значною мірою пов’язано з природньою складовою.

Враховуючи багатоаспектність господарських відносин в АПК, характерним явищем його функціонування, без сумніву, виступає значний рівень ймовірності настання різних видів ризиків. Кожна група ризику в АПК має свої особливості прояву, що без належного управління

та спроб їх мінімізації призводять до багатьох небажаних результатів (табл. 1).

Таблиця 1

Види ризиків, їх причини та форми прояву в АПК

Види ризику	Причини	Форми прояву
Природні	стихійні лиха та катаклізми	знищення виробленої сількогосподарської продукції та її недоотримання в майбутньому
Техногенні	господарська діяльність людини, пов’язана з антропогенними та радіаційними небезпеками	деградація ґрунту; розповсюдження радіоактивних матеріалів та зниження врожайності екологічно чистої продукції
Ринкові	несприятливе коливання цін на сільськогосподарську продукцію; не укладення ф'ючерсних контрактів	проблеми в плануванні балансу доходів і витрат, фінансові збитки; втрата ділових партнерів; можливість банкрутства підприємства
Фінансові	зміна валютних курсів, ставок банківського кредитування, розмірів акціонерного капіталу, недостатня ліквідність	знецінення інвестиційно-фінансового портфеля
Виробничі	збій/зупинка виробничих процесів; фізичний і моральний знос устаткування; низька якістю сировини та роботи персоналу; зниження цін, за якими планувалася реалізація продукції	зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції, збільшення матеріальних витрат; втрата стабільних споживачів
Статичні	завдання збитків власності, внесення змін до законодавства, не на користь діяльності підприємства	втрата реальних активів; сплата нових податків
Екологічні	гумусне виснаження, ерозія та підвищення кислотності ґрунтів, забруднення агроландшафтів, збільшення захворюваності та смертності населення	цивільна відповідальності через нанесення шкоди зовнішньому середовищу також життю та здоров'ю третіх осіб

Джерело: складено автором на основі [3], [4], [8].

Наявність такої сукупності ризиків у сфері аграрного виробництва спонукає до використання певних способів щодо їх мінімізації, та, при можливості, нейтралізації. Результативним способом їх управління є страхування, що дає змогу забезпечити незмінні умови виробництва.

Якщо аналізувати стан розвитку агрострахування в Україні (табл. 2), то варто відзначити, що обсяг застрахованих площ станом на 2013 рік був найвищим за останні 5 років, а в порівнянні з 2012 роком - зріс на 20%. У 2013 році загальна сума зібраних премій за договорами агрострахування склала – 135, 4 млн. грн., що на 3,7% ніж в попередньому періоді. Компаніями було укладено 1722 договора по страхування зернових та технічних культур, договори зі страхування тварин традиційно склали менше 5% від суми зібраних премій і істотного впливу на показники ринку не мали. Страхові компанії сумарно виплатили відшкодувань за договорами страхування у розмірі 13082000. грн, тому середня збитковість ринку в 2013 року склала 9,7%. Конкуренція між компаніями, що займаються добровільним агрострахуванням, привела з однієї сторони до зниження середньої ставки страхових премій, а з іншої – стала поштовхом до розробки нових страхових продуктів.

Таблиця 2

Данні по страхуванню сільськогосподарських культур 2005-2013 роки [10]

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість договорів	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722
Площа, тис. га	390	670	2360	1171	510	553	786	727	869
Сума премії (млн. грн)	12,8	28,5	116,7	155,4	42	72,1	136,3	130,4	135,4
Субсидія (млн. грн)	5,8	12,5	47,8	72,8	-	-	-	-	-
Середня ставка премії, %	3,79	н/д	4,54	4,93	3,24	3,84	3,74	3,77	3,1
Рівень виплат, %	н/д	н/д	н/д	н/д	36,48	50,94	28	41	9,7

З метою покращення функціонування агрострахування в Україні у 2012 було прийнято закон «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», а пізніше – створено Аграрний страховий Пул, але навіть такий рівень державної підтримки відстає від світових показників.

Міжнародна практика пропонує різні варіанти розвитку системи страхування для аграрного комплексу:

— участь держави в пулах перестрахування (Іспанія);
— субсидування страхових премій за деякими страховими продуктами, наприклад град (Франція, Австрія);
— надання фінансової допомоги для покриття катастрофічних збитків (Німеччина, Італія, США, Канада);
— субсидіювання програм страхування від багатьох ризиків (Канада, Росія, США);
— створення спеціальної державної установи для реалізації політики в сфері аграрного страхування (Іспанія, Канада, США, Росія) [9].

Практика агрострахування вказує на необхідність розвитку моделей страхування аграрних ризиків у форматі приватно-державного партнерства (PPP - Public-Private Partnership), в умовах якої присутні три суб'єкта страхових відносин - страхувальник, страховик і держава, що є найоптимальнішим варіантом для розвитку страхування ризиків в АПК. У міжнародному досвіді агрострахування PPP, можна виділити кілька моделей (табл. 1).

Агрострахування повинно функціонувати на основі економічної взаємовигоди між учасниками страхування у сфері АПК та держави, основна мета якої – забезпечення постійного підвищення економіко-соціального рівня добробуту громадян. В цьому дає можливість переконатись і досвід країн ЄС.

Таблиця 1

Моделі страхування у формі PPP

Модель	Особливості здійснення страхування аргоризиків
США	максимальна взаємодія держава з приватним сектором країни
Іспанія-Туреччина	агрострахування здійснюється за допомогою створеного державою страхового пулу
Канада	взаємодія між приватним сектором і державою через Королівські Корпорації, які є державними компаніями, що працюють на ринкових принципах.
Австрія-Швейцарія	функціонування єдиного агростраховика, створеного за ініціативою і за участю учасників ринку.
Німеччина	мінімальне втручання держави в розвиток системи агрострахування; надання лише ситуаційних виплат державної допомоги після настання катастрофічних подій

Джерело: створено автором на основі [4], [10], [6]

Таблиця 3

Порівняльна таблиця сільськогосподарського страхування в країнах ЄС

Критерій	Австрія	Німеччина	Франція	Іспанія
законодавча база		програма державної підтримки	національний закон «Про с/г господарство»	закон « Про с/г страхування»
учасники системи страхування	фонд Die Osterreichische Hagelversicherung	приватні страхові компанії	Національний фонд захисту від с/г ризиків	Мінсільгосп Іспанії через урядовий план
субсидії	+	+	+	+
састка субсидій	50%	0%	50%	25-50%
частка страхового покриття	60 % вартості урожаю	80-90 % розміру збитку	70-75 % розміру збитку	80 % розміру збитку
об’єкти страхування	зернові та фуражні культури, виноградники, сади, овочі, пасовища, ВРХ	зернові та бобові, просто, крартопля	зернові та технічні культури, виноградники, овочі і фрукти, тварини	фрукти (держпідтримка 50%), виноградники (50%), кукурудза та соняшник (40%), ін. культури (25%)

Джерело: створено автором на основі [6], [10].

Висновок. Дослідження напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених дало змогу вдосконалити сутність поняття «ризик» та надати авторську дефініцію, а саме: Отже, ризик – це ймовірність завдання шкоди сільськогосподарському підприємству, що проявляється у формі втрати як вкладених ресурсів (грошових, трудових, матеріальних), так і недоотриманні прибутку внаслідок порушення нормального виробничого процесу, що значною мірою пов’язано з природньою складовою.

Визначення основних категорій ризиків найбільш характерних для АПК, дало змогу проаналізувати форми їх прояву та зрозуміти, які конкретні аспекти в цій сфері діяльності, характеризується високим рівнем ризиків та в першу чергу потребують використання результативних методів управління ними, одним з яких є страхування.

Аналіз іноземного досвіду щодо страхування агроризиків показав, що в різних країнах світу цьому питанню надається велика увага та значна державна підтримка, на що і має в першу чергу орієнтуватись Україна. За активної державної підтримки та сприятливих фінансових умовах ринок агрострахування в Україні має можливість вийти на новий рівень, пропонуючи ширший спектр послуг високої якісні, що матиме позитивні результати як для страховиків, так і для страхувальників.

Подальше дослідження потребує розробки методів та шляхів покращення страхування у сфері агропромислового комплексу України.

Література:

1. Бучинська О.В. Управління ризиками в АПК як передумова циклічності його розвитку / О.В. Бучинська Елект. наук. вид. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – №5. – С. 14-20
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004.- 480 с.
3. Гранатуров В.М. Ризик підприємницької діяльності. Проблеми аналізу / В.М. Гранатуров, О.Б. Шевчук. — К. : Держ. вид.-інформ. агентство «Зв'язок», 2000.- 150 с.
4. Дема Д. І. Страхові послуги : навч. посіб. / Д. І. Дема, О. М. Віленчук, І. В. Дем'янюк; за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Д. І. Деми. —К. : Алерта, 2013. — 524 с.
5. Куницына Н. Н.Теория и методология оценки развития регионального аграрного сектора в условиях неопределенности и риска: дисс... д. э. н. / Н. Н. Куницына.− Ставрополь, 2003.- 48 с.
6. Международный опыт частно-государственного партнерства и государственной поддержки в агрострахованиии [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://agroinsurance.com/ru/29980/.
7. Новый обзор рынка агрострахования Украины в 2013 году. [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://forinsurer.com/news/14/04/01/30726.
8. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків / [Балджи М. Д., Карпов В. А., Ковальов А. І. та ін. : навч. пос. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 670 с.
9. Райзберг А. Современный экономический словарь / А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006.- 494 с.
10. Розвиток системи страхування в агробізнесі: міжнародна практика [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://osvita.ua/vnz/reports/management/15205/.

УДК 339.5

Савченко О. В., Olia_sav@ukr.net
Науковий керівник Манаєнко І. М.
кандидат економічних наук
Національний технічний університет України «КПІ»

ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ВАЛЮТНОГО КУРСУ

Анотація. Стаття присвячена змінам в обсязі експорту та імпорту України в 2011-2015 рр., а також нестабільності валютного курсу за даний період. Проаналізовано взаємозв'язок між показниками зовнішньої торгівлі та ціни гривні на валютному ринку.

Ключові слова. Зовнішня торгівля, експорт, імпорт, валютний курс, курс гривні.

Abstract. The article describes changes of export and import in Ukraine in 2011-2015. Also show instability of the exchange rate in the same period. Article analyzed the relationship between foreign trade and price of hryvnia in the currency market.

Keywords. Foreign trade, export, import, exchange rate, currency market, price of hryvnia.

Вступ. На сучасному етапі розвитку світової економіки ключове місце у зовнішньоекономічній діяльності країни посідає зовнішня торгівля, яка свідчить про рівень розвитку країни та її відкритість для зовнішніх контрагентів. Нестабільна економічна ситуація в Україні, яка склалась в останні роки, негативно впливає на економічний розвиток країни, та свою чергу це призводить до коливання валютного курсу та тенденції до зменшення вартості гривні стосовно інших валют.

Зазначені положення також перебувають у тісній взаємозалежності із обсягами та динамікою міжнародної торгівлі, що обумовлює актуальність зазначеної теми та створює підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Постановка задачі. Основною метою є аналіз тенденції зовнішньої торгівлі в умовах нестабільного валютного курсу, а також дослідження їх взаємозв'язку з метою виявлення змін економічного розвитку країни.

Методологічна та теоретична база дослідження. У роботі використано статистичні дослідження та представленні логічні узагальнення. У процесі роботи використано інформаційні данні статистичних агенцій: Державної служби статистики України та Національного банку України. Використано такі методи як аналіз та синтез, узагальнення, аналітичний тощо.

Результати дослідження. Зовнішня торгівля - це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Здійснюється вона на основі Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність" [1].

Зовнішня торгівля передбачає здійснення експортних та імпортних операцій. Експорт (експорт товарів) - продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [3]. Імпорт (імпорт товарів) - купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [3].

Експорт та імпорт демонструють конкурентоспроможність країни, її становище стосовно інших країн та є важливими макроекономічними показниками.

За останні роки в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення як експорту, так і імпорту. Так, у 2014 році розмір експорту порівняно з 2011 роком знизився на 14492,5 млн грн., а розмір імпорту за цей же період знизився на 28179,5 млн. грн. Особливо різкий спад почався з 2013 року.

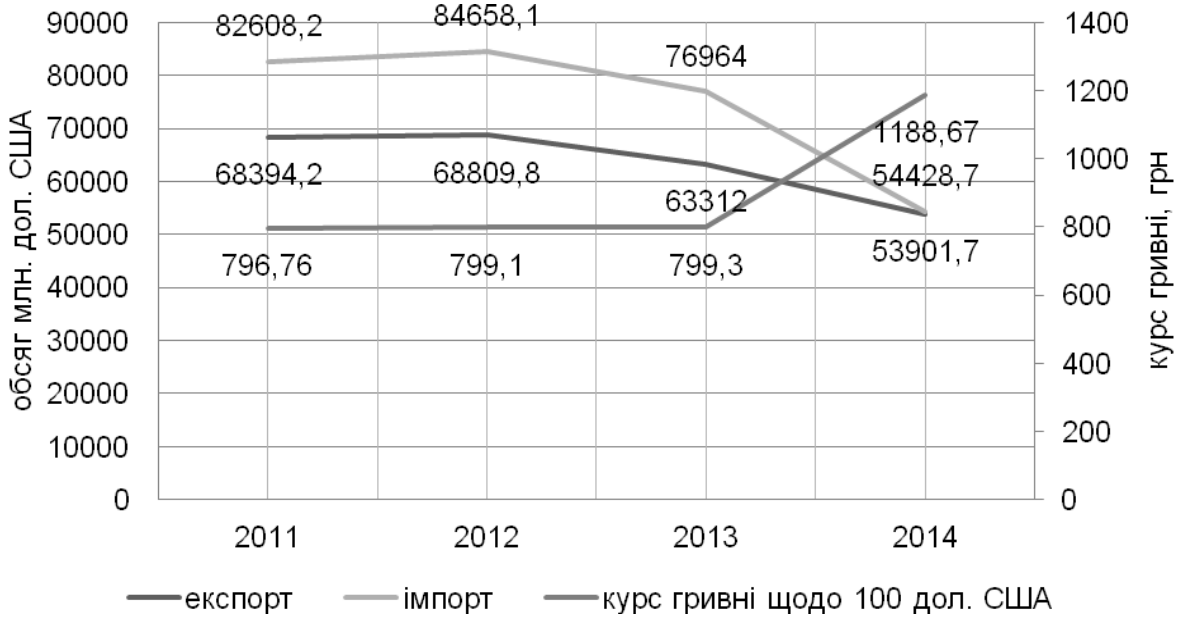


Рис.1. Експорт та імпорт товарів і послуг України за 2011-2014 рр. (млн. дол. США)

Дана тенденція не змінилась і в 2015 році. Обсяги зовнішньої торгівлі продовжують зменшуватись. З кожним місяцем спостерігається все більша різниця між обсягом експорту в 2014 році та обсягом експорту в 2015 році. У січні 2015 року різниця становила 1404,4 млн. дол. США, а в серпні цього року це значення збільшилось до 12912,8 млн. дол. США.

Таблиця 1

Порівняння експорту та імпорту за 2014-2015 роки [4]

Місяць	Експорт млн. дол США		Імпорт млн. дол.США	
	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.
Січень	2984,2	4388,6	3009,3	4531,4
Лютий	5973,1	9101,8	5866,4	9369,3
Березень	9423,6	14190,2	9039,8	14240,7
Квітень	12495,9	19188,6	11898,4	18838
Травень	15437,4	24197,7	14528,3	23673,2
Червень	18530,4	28623,6	17283,8	28055,2
Липень	21679,6	33428,6	20267,5	32548,2
серпень	24766,7	37679,4	24146,9	36513,6

Та ж сама ситуація спостерігається і з імпортом. Обсяг товарів ввезених на території нашої держави щомісяця знижується. Так, у січні 2015 року різниця між імпортом в 2014 р. та 2015 р. становила 1522,2 млн. дол. США, а серпні 2015 року це значення збільшилось на 10844,6 млн. дол. США і становило 12366,7 млн. дол. США.

Аналіз товарної структури показав, що обсяг експорту за 2014 рік порівняно з 2011 роком знизився на 21 %, а обсяг імпорту за цей же період зменшився на 34%.

Найбільша частка Українського експорту припадає на продукти рослинного походження, мінеральні продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, а також на машини, обладнання, механізми й електротехнічне обладнання. Що стосується імпорту, то найбільша сума йде на мінеральні продукти, машини та обладнання, продукцію хімічної промисловості та засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби.

У 2011 році найбільша частка експорту та імпорту України припадає на країни СНД. У п’ятірку лідерів щодо експортованої продукції увійшли Російська Федерація (19819,6 млн дол. США), Туреччина (3748,6 млн дол. США), Італія (3039,5 млн дол. США), Польща (2794,1 млн дол. США) та Індія (2265,3 млн дол. США). Що стосується імпорту, то найбільше продукції закуповувалось в: Російській Федерації (29132,2 млн дол. США), Німеччині (6865,7 млн дол. США), Китаї (6268,3 млн дол. США), Білорусі (4211,8 млн дол. США) та Польщі (3183,4 млн дол. США).

У 2014 році географічна структура зовнішньої торгівлі порівняно з 2011 роком не зазнала значних змін. Так само в п’ятірку лідерів по імпорту увійшли: Російська Федерація (12700 млн дол. США), Китай (5411 млн дол. США), Німеччина (5361,5 млн дол. США), Білорусь

(3970,8 млн дол. США), Польща (3070,8 млн дол. США). У структурі експорту відбулись деякі зміни – Російська Федерація (9798,2 млн дол. США), Туреччина (3561,4 млн дол. США), Єгипет (2862,1 млн дол. США), Китай (2674,1 млн дол. США) та Польща (2644,7 млн дол. США)

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі [4]

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт 2011 р.	Експорт 2014 р.	Імпорт 2011 р.	Імпорт 2014 р.
	Млн. дол США	Млн. дол США	Млн. дол США	Млн. дол США
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	936,6	1014,5	1035,4	1124,1
II. Продукти рослинного походження	5532	8736,1	1815,9	2031,6
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3396,4	3822,0	468,7	301,7
IV. Готові харчові продукти	2939,1	3096,3	3026,7	2601,8
V. Мінеральні продукти	10259,7	6103,5	30029,6	16095,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5390,3	3054,1	8020,8	6782,2
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	937,7	586,4	4498,4	3638,1
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	168,5	156,7	199,8	222,7
IX. Деревина і вироби з деревини	1078,3	1262,6	393,0	294,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1105,3	985,6	1836,7	1289,7
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	863,8	785,8	1989,9	1883,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	208,8	202,8	361,5	430,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	549,2	479,3	1156,1	801,5
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	100,7	161,4	743,5	296,8
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	22101	15229	5697,1	3324,4
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6759	5657,2	12795,1	8720,8
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4854,8	1472,1	6204,2	2648,2
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	281,5	232	1047,0	672,9
XX. Різні промислові товари	556,2	736,3	847,9	902,1
XXI. Твори мистецтва	1,1	0,2	24,3	8,8

Здійснення зовнішньої торгівлі України нерозривно пов'язано з валютним курсом, адже процес закупівлі і продаж товарів та послуг переважно відбувається не в національній валюті України, а в іноземній.

Валютний курс - це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн або в міжнародних розрахункових одиницях [2].

Під впливом співвідношення попиту та пропозиції валюти валютний курс відрізняється від паритету купівельної спроможності валют.

Співвідношення попиту та пропозиції валюти залежить від чинників, що відображають зв'язок валютного курсу з іншими економічними категоріями. Серед чинників, що впливають на валютний курс, слід розрізняти кон'юнктурні та структурні (довгострокові) чинники.

Кон'юнктурні чинники визначаються коливаннями ділової активності, змінами політичної та військово-політичної обстановки, чутками та прогнозами. Вплив кон'юнктурних чинників на попит та пропозицію валюти важко передбачити.

Відносно довгострокових тенденцій, що визначають динаміку валютного курсу, виступають структурні чинники, які теж впливають на валютний курс.

Найістотніші з таких чинників:

- темпи зростання продуктивності праці, темпи зростання ВНП країни, місце і роль країни у світовій торгівлі;
- співвідношення темпів інфляції в різних країнах;
- різниця відсоткових ставок у різних країнах;
- міра використання її в зовнішньоекономічних відносинах, ступінь використання її в міжнародних розрахунках;
- міра довіри до валюти на національному та світовому ринках.
- стан платіжного балансу, що займає центральне місце в системі балансів міжнародних розрахунків [2].

В Україні в період з 2011-2013 рр. відбувалось не значне коливання курсу. Середній курс гривні щодо 100 доларів США за ці роки становив 798,39 грн. Після 2013 року відбувся різкий ривок в бік збільшення вартості іноземної валюти щодо гривні. Так, у 2014 році середній курс гривні щодо 100 доларів США становив 1188,67 грн.

Зменшення курсу гривні щодо іноземної валюти не припиняється і в 2015 році. У лютому 2015 середній курс гривні досяг позначки 2447,99 за 100 доларів США. У період з лютого по серпень коливання відбуваються в межах від 20 до 25 грн за американський долар.

Проект державного бюджету України на 2016 рік будується на прогнозі середньорічного курсу гривні на рівні 24,1 грн/дол. США. За очікуваннями Міністерства фінансів України на кінець 2016 року національної валюти буде складати 24,4 грн/дол. США, на кінець 2017-23,4 грн/дол. США.

Зменшення темпів економічного розвитку відбувається на фоні погіршення ситуації з зовнішньою торгівлею та нестабільним валютним курсом.

За останній період спостерігалась негативна тенденція для основний товарів України, а саме для зернових культур, енергоносіїв та промисловості металів. Основним експортними товарами України є

аграрна та металургійна продукція, яка зазнала змін у 2015 році. Особливо знизився експорт промислових металів.

Висновки. Порівнюючи динаміку зовнішньої торгівлі України та коливання валютного курсу, простежується їх залежність. Зміни в обсязі експорту та імпорту призводять до змін на валютному ринку.

Ціна національної валюти визначається попитом і пропозицією на неї. Зменшення вітчизняного експорту відповідно викликає зменшення попиту на гривню, що в свою чергу призводить до зменшення її ціни, а отже дорожчання долара.

В свою чергу підвищення курсу валют викликає збільшення витрат підприємств та їх неспроможність підтримувати свою конкурентоздатність. Як результат закриття та ліквідація підприємств, що веде до зменшення експортного потенціалу країни.

Останні роки зовнішньоекономічна торгівля України мала тенденцію до зниження, а валютний курс – до зростання. Так, у період з 2011 по 2014 рр. український експорт зменшився на 21%, а імпорт – на 21%. Валютний курс за цей же період зріс на 33%.

Подальших наукових досліджень потребує аналіз міжнародної торгівлі, дослідження зовнішньої торгівлі зарубіжних країн та порівняння їх експортного та імпортного потенціалу з потенціалом України.

Література:

1. Кісельов А.П. Основи бізнесу. Підручник – К.: Вища школа, 1997 - 191 с.
2. Навчальні матеріали онлайн: П.В Круш, О.В. Клименко. Гроші та кредит: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10611207/finansi/valyutniy_kurs
3. Офіційний веб-портал Верховної Ради України: Закон України « Про зовнішньоекономічну діяльність». Розділ 1, стаття 1 «Визначення термінів» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12
4. Сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0815_u.htm
5. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/ control/uk/publish/category?cat_id=7693080

УДК 658.114:622.7

Шагоян С. М. shagane_s@i.ua
Науковий керівник Солодовник Л. М.,
докт. техн. наук., професор, Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»
Черненко Н.О.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

РАЦІОНАЛЬНЕ НАДРОКОРИСТУВАННЯ – ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ

Анотація.

У статті виконано аналіз використання мінерально-сировинної бази конкретного гірничо-збагачувального підприємства з позицій раціонального надрокористування та показана доцільність переходу на комбінований відкрито-підземний спосіб розробки, як основи підвищення економічної безпеки підприємства.

The analysis of using mineral resources of the specific mining and processing enterprises at the standpoint of rational subsoil, used has been done in the article; the expediency of the changing to a combined open-underground method of development, as the basis for improving the economic security of the enterprise, was shown by the author.

Ключові слова:

Комплексне використання сировини, раціональне природокористування, економічна безпека підприємства, інвестиційна привабливість, управління мінерально-сировинної базою.

Вступ

У сучасних умовах розробка залізорудних родовищ відкритим способом на діючих гірничо-збагачувальних підприємствах стикається з низкою серйозних проблем. Основним є досягнення значної глибини розробки, значне збільшення обсягів розкривних робіт, дефіцит площ під розміщення відвалів та ін. У цьому зв'язку питання раціонального надрокористування є основоположні для забезпечення економічної безпеки роботи підприємства.

Питанням раціонального надрокористування [1, с. 65] присвячено досить велику кількість робіт вітчизняних авторів. Проте всі засновані роботи присвячені в основному питанням комплексного використання природних ресурсів. Питанням же раціонального надрокористування на основі комбінованого способу розробки залізорудних родовищ приділено недостатньо велика увага, крім того раціональне надрокористування позначається на стані мінерально-сировинної бази на основі якої

формується продуктовий портфель, а тому має бути враховано при управлінні поточним та стратегічним виробничим потенціалом комбінату.

Постановка задачі

У зв'язку з вищевикладеним основною метою даної роботи є аналіз використання мінерально-сировинної бази конкретного підприємства, як основа раціонального надрокористування та комбінованого способу розробки, як основи економічної безпеки гірничо-збагачувального підприємства.

Методологія

Для досягнення поставленої мети проаналізовані характеристики мінерально-сировинних запасів залізорудного комбінату та оцінені результати її використання в господарський діяльності. Зокрема, розраховані індекси та динаміка показників якості мінеральної сировини, обсягів її видобутку та виробництва продукції з техногенної сировини. Для оцінки загальної тенденції щодо вказаних показників використаний метод регресійного аналізу. В процесі складання авторської концепції до управління мінерально-сировинної базою, як чинником економічної безпеки ГЗК використаний логіко-структурний підхід.

Результати дослідження

У статті розглянуті питання раціонального надрокористування гірничо-збагачувального комбінату (далі ГЗК), як один з напрямків економічної безпеки підприємства. Показано основні напрями раціонального використання МСБ, комплексного використання сировини та раціонального природокористування.

Виробничу діяльність гірничо-збагачувального підприємства спрямована на освоєння корисних копалин, які є обмеженими та не відновлюваними, розглянемо с позиції раціонального надрокористування на прикладі Центрального гірничо-збагачувального комбінату (далі ЦГЗК). Основні показники діяльності ЦГЗК за 2003-2014 рр. характеризуються наступним чином:

– динаміка обсягів видобутку руди та виробництва є позитивною (10,7–14,7 млн.т/рік), яка порушується в 2008–2009 рр. під впливом світової фінансової кризи;

– якість видобутої комбінатом сирої руди коливається незначно в межах 21-24 % за вмістом заліза;

– серед видів продукції комбінату виробництво концентрату в 2-3 рази переважає над обкотишами за обсягами, які змінюються аналогічно динаміці видобутку руди;

– в період, що аналізується, менші (у порівнянні з концентратом) коливання обсягів виробництва спостерігаються за обкотишами, що пов’язано з більш сприятливою кон'юнктуру внутрішнього ринку;

– запаси мінеральної сировини, які знаходяться в контурах кар'єрів комбінату стало зменшуються, в тому числі за 8 років періоду аналізу скорочення запасів складає 156,3 млн., тобто 33%, а повинна

дорівнювати приблизно 120 млн. Зменшення запасів мінерально-сировинної бази майже на 20 % обумовлено іншими чинниками до яких можна віднести втрати сировини в ході її видобутку, а також залишені ділянки, відпрацювання яких недоцільно за техніко-технологічними або економічними причинами. В 2011 році відбулась переоцінка запасів, але загальний темп її зменшення на змінився;

– збереження мінерально-сировинної бази комбінату відбувається шляхом використання техногенного ресурсу – пісків шламосховищ. Обсяг виробництва концентрату з пісків суттєво коливається та не співпадає з динамікою виробництва рудного концентрату. Це може бути пов'язано з технологічними аспектами цього виробництва та змінюванням пріоритетів в продуктовому портфелі гірничо-збагачувального комбінату.

Виходячи з вищевикладеного необхідно підтримувати власний виробничий потенціал у стані, який забезпечить виготовлення конкурентоспроможної продукції. Базова економічна безпека ГЗК прямо залежить від потенціалу мінерально-сировинної бази його раціонального надрокористування, що обумовлено наступним:

1) інтенсивністю виснаження (виробнича програма);

2) особливостями виробничих технологій (рівень засмічення та втрат рудної сировини, можливості збагачувати бідні руди та освоювати запаси руд в більш складних гірничо-геологічних умовах);

3) рівнем використання акумульованих техногенних ресурсів комбінату;

4) рівнем залучення нових площ земельних ресурсів під розробку родовища корисних копалин.

Неефективність технологій за ознакою раціональності природокористування та орієнтація на максимізацію поточних ринкових зисків приводить до пригнічення потенціалу мінерально-сировинної бази, тобто впливає зворотно. Розвиток виробничих технологій щодо залучення техногенних ресурсів, утворених в ході діяльності комбінату прямо позначається на розвитку потенціалу мінерально-сировинної бази, її збільшення та відновлення як основи економічної безпеки підприємства [3, с. 107]. Залучення нових земельних ресурсів для збільшення площі гірничого відводу також дозволяє збільшити мінерально-сировинну базу, але екстенсивним шляхом. Таким чином, потенціал мінерально-сировинної бази визначається поточними характеристиками використання мінерально-сировинної бази у виробничих процесах та техніко-технологічними можливостями інтенсивного розширення мінерально-сировинної бази (далі МСБ).

Відбувається формування діапазону економічної безпеки комбінату за критерієм характеристик мінерально-сировинної бази у часі та можливостей її економічно доцільного використання (рис. 1). Загальний діапазон визначається найгіршими (мінімальними) та найліпшими

(максимальними) оцінками родовища. На початку діяльності ГЗК має вибір щодо порядку відпрацювання родовища та припустимих втрат МСБ, якості переділу сировини тощо. Тому, відповідно поточного стану ГЗК можна визначити перспективи щодо доступності МСБ [2, с.80], та її обсягів. Сукупна оцінка різних показників в цьому аспекті має бути перетворена на траєкторію підтримки економічної безпеки за МСБ. Мета – забезпечити мінімум втрат, можливість доступу до більш складних ділянок родовища, підвищення якості збагачення, збільшення періоду забезпеченості МСБ при умові отримання припустимого прибутку.

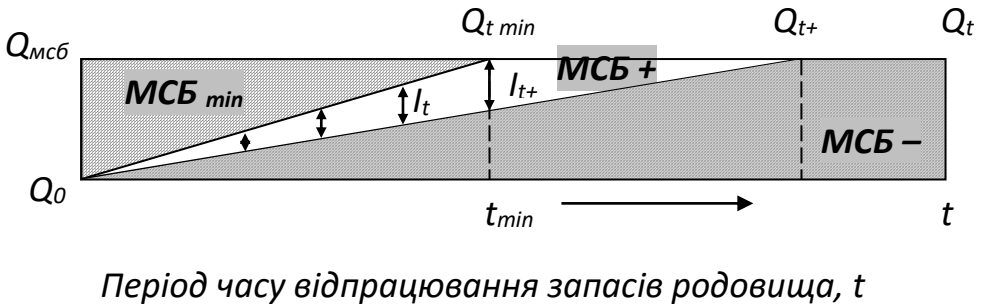


Рис. 1. Економічна безпека ГЗК як похідна зміни потенціалу МСБ

Будь-які проекти з розвитку МСБ потребують інвестицій, ефективність яких може виступати для порівняння різних проектів розвитку МСБ. Загальний потенціал *МСБ* (площа Q_0 $Q_{мсб}$ Q_t t), визначається наявними запасами території. Поточний потенціал $МСБ_{min}$ (площа Q_0 $Q_{мсб}$ $Q_{t\ min}$ t_{min}), визначається обсягом балансових запасів з урахуванням існуючих можливостей технологій їх відпрацювання та прогнозною кон'юнктурою ринку. Утворення додаткового потенціалу *МСБ+* (площа Q_0 $Q_{t\ min}$ t_{min}) стає можливим при додатковому інвестування процесів розвитку МСБ (розвідка, НТП, зменшення потреб у сировині). Цим утворюється додатковий період існування гірничо-збагачувального комбінату (t_{min}–t_+), що дозволяє збільшити обсяг освоєних запасів до розмірів ($Q_0Q_{мсб}$ Q_{t+} t_+).

Перехід з траєкторії розвитку Q_0 $Q_{t\ min}$ до траєкторії Q_0 Q_{t+} вимагає різних інвестиційних ресурсів I_t, характерних для певного періоду часу. На початкових етапах потреби в інвестиціях будуть найменшими та в подальшому зростатимуть до їх критичного рівня I_{t+}, обумовленого вичерпанням запасів $МСБ_{min}$ (площа $Q_0Q_{мсб}$ $Q_{t\ min}$ t_{min}). Таким чином, мінеральна-сировинна база перебуває в умовах динамічних змін, а її розвиток потребує регулярних інвестицій.

Стратегічний контроль за економічною безпекою доцільно здійснювати за узагальненим синтетичним показником, що дозволятиме оцінювати результати господарської діяльності підприємства з урахуванням міжфункціональної взаємодії структурних підрозділів. Кількісна оцінка стану економічної безпеки МСБ можлива за індексами показників (табл. 1), що характеризують існуючі об’єкти повноважень за

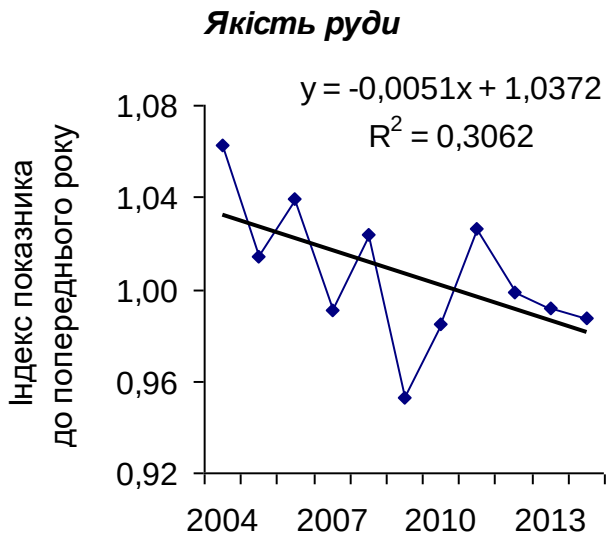
динамікою, а також у порівнянні з конкурентами.

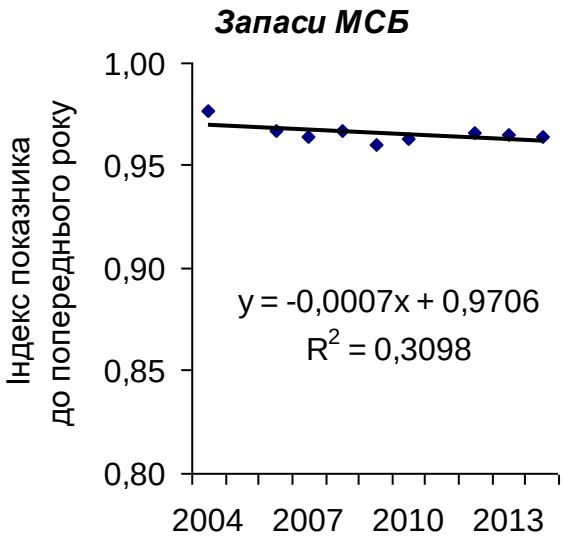
Таблиця 1

Вибіркові показники індексної оцінки економічної безпеки

Об'єкт повноважень	Показники індексної оцінки економічної безпеки
Мінерально-сировинна база	балансові запаси; обсяг видобутку; темпи розкривних робіт; обсяги введених нових запасів; обсяги залучених до виробництва техногенних ресурсів.
Технології	рівня втрат рудної сировини; рівня засмічення руди; матеріалоємність; енергоємність; реалізація ресурсозберігаючих заходів (витрати, результат, ефективність).
Техніка	коефіцієнт оновлення основних засобів – коефіцієнт зносу; витрати на ремонт активної частини основних засобів; питома вага пасивної частини основних засобів.
Персонал	трудомісткість; продуктивність праці.
Маркетинг	собівартість; якість (вміст цінного компоненту) продукції; обсяг виробництва; обсяг збуту; прибуток (чистий).
Стратегія	потреба у фінансування поточних та довгострокових проектів; фактичні інвестиції; кількість інноваційних проектів.

Сталість тренду індексу та його поліпшення відбиватимуть тенденцію до підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Наприклад, поточна ситуація на ЦГЗК відбиває сталі негативні тенденції зменшення якості рудної сировини, запасів мінерально-сировинної бази, а також відсутність планомірного використання техногенних ресурсів для виробництва концентрату (рис. 2).





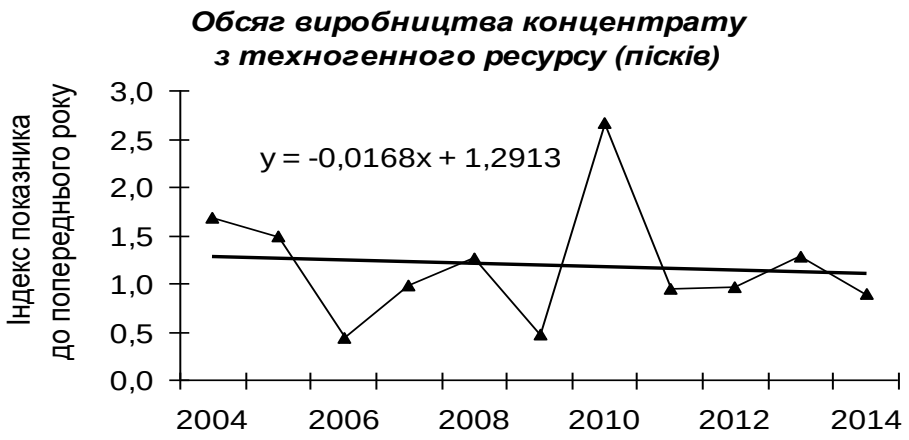


Рис. 2. Динаміка показників використання мінерально-сировинної бази ПАТ «ЦГЗК» (період з 2003-2014 рр.). Побудовано автором за даними [4]

Інвестиційна привабливість розробки родовища обумовлена природними характеристиками, а також раціональним надрокористуванням при застосування певних технологій видобутку та збагачення руди (рис. 3). *Якість I* відбиває вміст цінного компоненту в запасах руді, а *Якість II* – ефективність виробничих процесів за вмістом цінного компоненту у видобутій руді, рівень її засмічення та втрат, а також якість товарної продукції гірничо-збагачувальних комбінатів. *Якість II* деталізується при формуванні продуктового портфелю комбінату, а її зворотній зв'язок з *Якістю I* обумовлений недосконалістю технічних засобів, технологій виробництва, управлінських рішень. Забезпечення інвестиційної привабливості розробки родовища гірничо-збагачувальним комбінатом слід розглядати як базову складову економічної безпеки, яка потребує захисту при узгодженні інтересів внутрішній корпоративних суб'єктів, які мають різний характер взаємовідносин (кооперація, вертикальна інтеграція, конкуренція). Забезпечення економічної безпеки ГЗК в складі корпоративного об’єднання полягає в сприянні рішенням, які не призведуть до негативних незворотних змін потенціалу родовища.

Специфічним ресурсом гірничо-збагачувального комбінату є мінерально-сировинні запаси з вихідними об'єктивними якісними та кількісними характеристиками в межах наданого комбінату гірничого відводу.

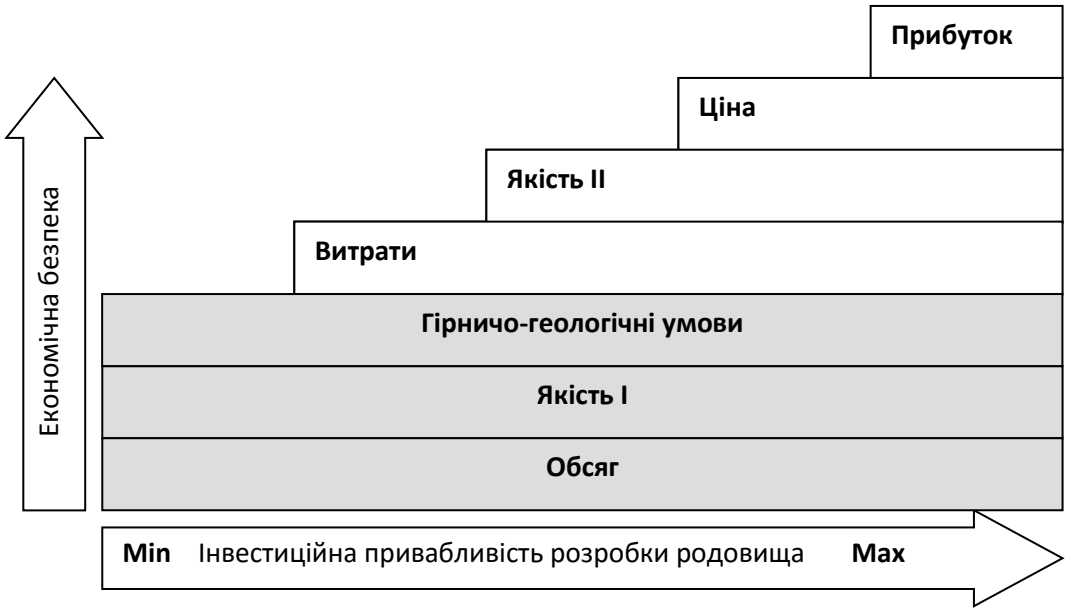


Рис. 3. Критерії інвестиційної привабливості розробки родовища гірничо-збагачувальним комбінатом

Раціональне надрокористування позначається на стані мінерально-сировинної бази, на основі якої формується продуктовий портфель, а тому має бути враховано при управлінні поточним та стратегічним виробничим потенціалом комбінату. Основа потенціалу визначається типом родовища, прогресивністю виробничої техніки та технологій, якісними характеристиками руди та товарної продукції, в собівартості якої 48,9 % витрат припадає на збагачення сировини.

Критерієм оптимізації продуктового портфелю, слід вважати максимально тривалий термін існування мінерально-сировинної бази, яка відповідає затребуваним параметрам якості та кількості запасів. Досягнення цих цілей гірничо-збагачувального комбінату пов'язується з повнотою його функціональних повноважень та ресурсного забезпечення в сфері постановки цілей та фінансування проектів комбінату. Звідси, забезпечення інвестиційної привабливості розробки родовища комбінатом слід розглядати як базову складову економічної безпеки, яка потребує захисту при узгодженні інтересів внутрішніх корпоративних суб'єктів. Перехід на підземну розробку здійснюється при доопрацюванні запасів відкритим способом на встановленій глибині розробки з переходом на внутрішнє відвалоутворення та частковим розміщенням шламосховищ у виробленому просторі. Строк доопрацювання відкритим способом повинен бути рівним строку введення в експлуатацію підприємства з підземним способом видобутку. При цьому, собівартість розробки відкритим способом, як свідчать проведені дослідження інституту Кривбасспроекта, зменшуються на 15-20% за рахунок зменшення відстані транспортування та скорочення площ під зовнішні відвали та шалмосховища. Зокрема, середньорічний економічний ефект по ЦГЗК за рахунок зменшення лише відстані транспортування складає 7 млн.грн. Основною умовою при переході на

підземний спосіб є рівняння (1):

$$K_{буд.підз} = \sum_{1}^{T_{буд}+t_{осв}} \frac{E_{i_{відк}}}{(1+E)^{t_i}}, \qquad (1)$$

де $E_{i\ відк}$ – річний економічний ефект при переході на внутрішнє відвалоутворення; $T_{буд}$ - термін будівництва підприємства; $t_{осв.}$ - час роботи підприємства; Е - норма прибутку; $К_{буд.підз.}$ - обсяг інвестицій на будівництво підземного рудника.

Якщо $К_{буд.підз}$ більше суми дисконтованого ефекту з аналізований період часу, то підприємство повинно використовувати частину кредитних ресурсів в обсязі:

$$\Delta K = K_{буд.підз} - \sum_{1}^{T_{буд}+t_{осв}} \frac{E_{i_{відк}}}{(1+E)^{t_i}}, \qquad (2)$$

де ΔК - обсяг кредитних ресурсів.

Отже, економічна безпека асоційованого гірничо-збагачувального комбінату на базі раціонального природокористування формується в ході підготовки та впровадження рішень техніко-технологічного та комерційного характеру, які узгоджені з загальною та бізнесовими стратегіями комбінату. Технологія внутрішнього відвалоутворення дозволяє використовувати ємність відпрацьованих кар’єрів для складування розкривних порід діючих кар’єрів.

Засипка розкривними породами відпрацьованих кар’єрів активно реалізується на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (кар’єр №1) та ПАТ «Центральний ГЗК» (кар’єр №2). Складування розкривних порід кар’єру №1 ПАТ «Центральний ГЗК» у відпрацьованому кар’єру №2 дозволило зменшити відчуження орних земель під зовнішні відвали на 140 га. Одним з напрямків раціонального надрокористування для кар'єрів Кривбасу є своєчасний перехід з відкритого на підземний спосіб видобутку корисних копалин, так як в сучасних умовах відбулося значне відставання розкривних робіт, обмеження можливості подальшого розширення бортів кар'єру і значний дефіцит площ під розміщення відвалів.

Висновки.

Критерієм оптимізації продуктового портфелю слід вважати максимально тривалий термін існування мінерально-сировинної бази, яка відповідає затребуваним параметрам якості та кількості запасів. Досягнення цих цілей гірничо-збагачувального комбінату пов’язується з повнотою його функціональних повноважень та ресурсного забезпечення в сфері постановки цілей та фінансування проектів комбінату. Звідси, забезпечення інвестиційної привабливості розробки родовища комбінатом слід розглядати як базову складову економічної безпеки, яка потребує захисту при узгодженні інтересів внутрішніх корпоративних суб’єктів.

Література:

1. Шапар А.Г. Формирование и разработка месторождений железных и марганцевых руд / [Шапарь А.Г., Вилкул А.Ю., Копач П.И., Якубенко Л.В.] / [Под ред. А.Г.Шапаря]. - Дніпропетровськ: Монолит, 2012. – 140 с.

2. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення:[монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. -280 с.

3. Курило М.М. Визначення етапів освоєння надр за геолого-економічними показниками використання мінерально-сировинної бази / М.М. Курило // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. - 2009. - №1(17). - С. 107-113.

4. Бази даних Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (Stock market infrastructure development agency of Ukraine): Емітент 00190977 - Публічне акціонерне товариство "Центральний гірничо-збагачувальний комбінат" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua/db/participant/00190977

УДК 339.9

Царик Н. Л. nadja.carik@rambler.ru
Науковий керівник Охріменко О. О.
доктор економ. наук, професор
Національній технічний університет Україні «КПІ»

ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БРЕНДУ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. В статті розглянуто загальнотеоретичні засади понять національного бренду та брендінгу, обґрунтовано доцільність формування національного бренду.

Annotation. In the article the general theoretical foundations of the concept of national brand and branding were considered, the expediency of forming a national brand was grounded.

Ключові слова: національний бренд, державний брендінг, імідж держави, образ країни.

Вступ. У сучасних реаліях будь-яка територія (місто, регіон, країна) перебуває у конкурентній боротьбі з іншими територіями, метою якої є залучення трудових ресурсів, туристів та інвесторів. Умови глобалізації, постійний ріст конкуренції, вирівнювання умов господарювання на різних територіях сприяють тому, що імідж і бренд території виходять на перший план, тому все більше країн цілеспрямовано займаються маркетингом своїх територій, формуванням власного бренду, які й зумовлюють інвестиційну та туристичну привабливість місцевості. Ці фактори роблять проблему національного бренду актуальною серед основних викликів зовнішньої політики. Дослідженням формування національного бренду займалися такі зарубіжні вчені, як: С. Анхольт, С. Девіс, Г.Чамерсон. Суттєвий вклад у вивчення проблеми також здійснили вітчизняні вчені, зокрема: О. Зозульов, Т. Нагорняк, В. Мірошниченко, Л. Шульгіна.

Постановка задачі. В даному дослідженні ми ставимо перед собою такі цілі: переосмислити трактування поняття національного бренду, проаналізувати способи та розглянути етапи формування національного бренду зарубіжних держав.

Методологія. Методологічною основою дослідження є сукупність трактувань поняття національний бренд. В дослідженні тісно використовуються термінологічний та системний принципи.

Результати дослідження. Актуальність наявності в території відмінних він інших ознак, спричинена передусім глобалізаційними процесами, в сучасних реаліях є питанням національної безпеки. Таким чином дослідження питань національного брендінгу є доцільними та цікавлять широкий спектр вчених.

Бренд території часто розглядається як сукупність думок, емоцій, асоціацій та відчуттів, що виникають у людини, коли вона стикається з певною топонімічною назвою чи купує товар, вироблений на цій локації. У цій статті статті розглядатимемо брендінг країни як найбільш загальної форми територіального устрою. Фактично бренд країни є товаром, що розробляється із чіткою метою, а підставою для цього є наявність вітчизняного чи світового попиту на нього. Національний бренд є комплексною торгівельною пропозицією, емоційно насиченою торгівельною маркою, якій притаманна не лише назва або дизайнерське рішення, а й повний спектр ідентифікацій та асоціацій, що є передумовою для відповідного сприйняття споживачів. На думку Штельмашенко А., бренд держави – це знаковий політичний символ з відображеними в ньому певними почуттями, що проявляються у вигляді гордості за свою країну і є засобом втілення своєрідної емоційної єдності всіх її регіонів [4].

Брендінг як невід'ємна частина зовнішньої політики держави зумовлена міжнародною конкуренцією, покликана забезпечувати її геостратегічні, геополітичні й національні інтереси в сфері міждержавних відносин. Терміном «державний брендінг» позначається вся сукупність знаково-символьних частин щодо оригінальних позитивних характеристик, що співвідносяться зі стійкими стереотипними іміджами даної країни і сприяють її впізнаваності з-поміж решти суб'єктів міжнародних відносин. У процесуальному вимірі державний брендінг розглядають як діяльність органів державної влади та інших суб'єктів політичного процесу зі створення, управління й оцінювання бренду держави [2].

Отже використання державного брендінгу в політичній практиці є яскравим свідченням наявності інноваційних інструментів втілення державної політики, користуючись сучасними комунікативними технологіями. Державний брендінг – це процес просування держави у світі. Державний брендінг безпосередньо пов'язаний з побудовою та використанням бренду держави як політичного інституту. Бренд держави, на думку Кривошеїна В. є втіленням образу даної політичної системи, політиків і державних діячів, партій, який є відповідним сучасній реальності і перебуває у тісному зв'язку з об'єктивними інтересами нації з притаманними йому унікальними ознаками. Звідси робимо висновок, що державний бренд – комплексне поняття, до складу якого входять матеріальні та нематеріальні атрибути, з притаманними йому унікальними функціональними та емоційними перевагами, чітко визначені цінності та політичні пріоритети є його засадами, а знаковий політичний символ – формою позиціювання. Він характеризується профілем, який включає такі ідентифікаційні властивості, як бренднейм, бренд-міф, система цінностей [2].

Під національним брендом також розуміють комплексне символічне уявлення про державу, сформоване в свідомості цільової аудиторії під впливом особистих переживань та досвіду чи завдяки комплексу цілеспрямованих пропагандистських засобів як частини реалізації інформаційної стратегії, спрямованої на формування в масовій свідомості людей потрібного уявлення про країну. За визначенням Колесницької Н. бренд країни є сукупністю певних характеристик (назва, знак, термін, малюнок, символ, слоган і т.д.), які покликані об'єднувати уявлення самої країни про себе, включають її позитивні й ексклюзивні характеристики та виокремлюють її з-посеред інших держав світу. Також бренд країни пояснюють як внесок певної нації, яка зацікавлена у підтримці свого позитивного іміджу, в активи глобальної економіко-політичної системи. Подекуди такі характеристики як обсяг ВВП, політична система чи культура трактуються як певний політичний бренд, тобто як певний рівень довіри до країни з боку інвесторів. Бренд держави не пов'язується з економічним рівнем її розвитку, але з ідеологічною політикою чи історичними подіями. Бренд не є статичним феноменом, проте дуже важко його змінити, а в деяких випадках простіше збудувати нові асоціації з певною державою, аніж змінити чи зруйнувати старі [5].

Ці загальні уявлення про бренд і брендинг можна поширити (звичайно з певними модифікаціями) і до державного бренду: на етапі проголошення незалежності держава набуває юридичного статусу, стає суб'єктом міжнародного права, затверджуються її державні символи – герб, символіка, прапор, гімн (тобто формується держава як торгова марка), бренд держави формується тоді, коли вона стає надбанням громадськості, її починають сприймати як унікальне державне утворення. Ці уявлення залежать від особливостей культури суспільства чи окремих її складових – субкультур і тому можна говорити про різні бренди країни, актуалізовані в різних національних культурах та субкультурах. Крім поняття бренд держави у вивченні національного брендінгу досить часто розглядають такі поняття як імідж країни та образ держави.

Імідж країни є сукупністю емоційних та раціональних уявлень, що виходять з порівняння всієї сукупності ознак країни, особливостей досвіду спільнот та неформальних комунікацій, здатних впливати на створення образу. Від державного бренду імідж країни відрізняється наступними характеристиками: специфічність образу, динамічність і мінливість, обмеженість набору символів, адаптованість до поточної ситуації, штучність створення, віртуальність та ідеалізація образу. Тоді як образ держави розглядаємо як продукт кількастолітнього синтезу відокремлених оригінальних етнонаціональних характеристик в культурі державоутворювальної нації, а також – в суспільній свідомості. Таким чином, бренд держави складається з образу держави та іміджів країни, які формуються, зважаючи на вплив деяких факторів, елементів та конкретного ступеня використання інструментів маркетингу – споживчий,

діловий та інші рейтинги країни, що створюють відповідні асоціації з країною [2].

Бренд держави-нації є різновидом політичного бренду. Останній використовують щодо брендів політичних організацій, публічних осіб та подій – держав, міждержавних організацій, політичних утворень, органів держвлади, президентів, губернаторів, мерів, лідерів політичних рухів, коли йдеться про рівень їхньої унікальності, неповторності, впізнаваності і репутації. У контексті бренда держави-нації зазначені політичні бренди є складеними елементами, але не єдиними. Значимою складовою одиницею бренда держави-нації виступають ще й автентичні характеристики території й самовідчуття націй. Для сучасної України державний брендинг є універсальним засобом поширення загальних характеристик політичної культури (акцент на дотриманні демократичних цінностей; верховенства права; пропагування ідей справедливості, гарантування життя, захист громадян та свобод) та унікальних національних світоглядних настанов, що демонструють національну й державну ідентичність (формування і просування культурно-інформаційних продуктів, які сприяють позиціонуванню бренда держави у різноманітних його проявах) [2].

Брендинг займає одну з ключових ролей у втіленні стратегії формування іміджу країни. Адже створення яскравого та стійкого бренду, заснованого на розмаїтті вражень предметно-просторового середовища, і атмосфері, які народжуються у надрах людських взаємостосунків робить можливим швидке залучення інвестицій, створення нових робочих місць, допомагає динамічному розвитку, підвищенню соціальної стабільності громади, реалізації національних програм розвитку. Таким чином, Отже, наявність успішного бренду має позитивний вплив на якість соціального, економічного та культурного життя. Бренд країни розрахований на мешканців і потенційних жителів, яким необхідно надати умови для життя і розвитку; на бізнесменів та інвесторів – для яких потрібно створити комплекс умов для господарської діяльності (господарський клімат); на владу, міжнародні організації, університети – необхідно забезпечити комплекс умов для адміністративної, соціокультурної, освітньої діяльності; на туристів, котрим необхідно забезпечити комплекс умов для тимчасового перебування.

Формувати бренд країни варто поетапно [5]:

1. Етап оцінки: оцінювання наявного бренду шляхом визначення думки цільової аудиторії чи експертним шляхом; за допомогою ряду найвагоміших факторів оцінити інвестиційний потенціал; оцінка можливостей щодо реалізації потенціалу (SWOT-аналіз); визначення цільових ринків бренду.

2. Етап визначення «точок росту»: виокремлення можливих бренд-утворюючих факторів, (умов, можливостей, особливостей), що за умови привернення до них уваги (потенційно), можуть утворити (або направити

у правильне русло) бренд країни, визначення «точок росту», тобто напрямів розвитку, на які слід звернути увагу в першу чергу.

3. Етап програмування необхідного бренду: формулювання основних унікальних характеристик визначеної території та тих, що планується створити.

4. Етап підготовки: формування бюджету, виокремлення найдоцільніших каналів поширення.

5. Етап реалізації: здійснення запланованих комунікаційних заходів, коригування програми з врахуванням можливих змін.

6. Етап підбивання підсумків: оцінювання результатів – формування бренду і постановки подальших завдань щодо його поліпшення.

Вважаємо наведений Колесницькою Н. перелік етапів формування національного бренду недосконалим і пропонуємо між етапами підготовки та реалізації додати етап тестування, аби в разі невдало сформульованої маркетингової стратегії не спрямовувати всі зусилля на провальні дії.

Вкрай важливу роль відіграють інформаційні складові бренду країни. Сюди можемо віднести:

- *мас-медіа* – розраховані на велику різнопланову, розділену просторовими і часовими межами аудиторію, інформаційні потоки. Шляхами донесення інформації про країну є періодичні друковані видання, телебачення і радіомовлення, в останні роки найбільш актуальним і таким, що стрімко розвивається є Інтернет;

- *соціальна*, призначенням якої є задоволення людських потреб, таких як житло, право на працю, підтримка здоров’я. Соціальні гарантії також є вагомою передумовою формування бренду;

- *культурна*, метою якої є всебічне задоволення культурних потреб населення, залучення його до творінь художньої культури, забезпечення можливостей для творчої самореалізації особи, а також представлення країни на міжнародній арені як талановитої нації.

Реалізація формування сприятливішого та позитивного внутрішнього й зовнішнього бренду на державному та міждержавному рівнях, налагодження й укріплення відносин тісного взаємозв’язку та співробітництва з рештою країн зробить можливим: підвищити значення бренду; укріпити соціальний оптимізм та патріотизм жителів країни; підвищити інвестиційну привабливість, що збільшить обсяг інвестицій в економіку та показники добробуту населення; залучити висококваліфіковані кадри з інших територій, зберегти і прибільшувати власний інтелектуальний потенціал; створити сприятливі умови для розвитку підприємництва та малого бізнесу, розшити та якісно вдосконалити сферу послуг; підвищити конкурентоспроможність місцевої продукції; підвищити та укріпити позитивні фактори, завдяки яким формується суспільна думка про країну; посилити роль соціальної системи у розвитку економічного потенціалу країни [5].

При виробленні державного брендінгу доцільно зважати на такі аспекти:

- внутрішні передумови сприйняття нового бренду населенням країни;
- рівень, на якому ініціативи підтримуються приватним сектором, державною та регіональною владою;
- визначення впливу, що здійснює бренд держави на економіку країни (найбільш гостро стосується країн, що розвиваються);
- відмінності сприйняття бренду різними зовнішніми цільовими аудиторіями;
- пошук джерел фінансування утворення бренду держави серед державного бюджету та приватних джерел;
- доцільність створення регіональних та наднаціональних брендів, а також – бренду групи держав;
- особливості того, як сприймаються бренди держав одна одної;
- використання різнопланових інформаційних засобів;
- врахування досвіду створення брендів інших держав;
- залучення інвестицій з метою узгодити старомодні та рекреаційні видатні місця, що характерні для даної країни, з сучасними високотехнологічними урбаністичними особливостями;
- оцінювання та відслідковування впливу критичних подій (природних лих, війн, терористичних актів) на бренд держави, а також – ефективності реклами в пресі та інших засобах масової інформації стосовно безпосереднього просування бренду держави;
- творчі комплексні методи створення бренду держави, що дозволяють продемонструвати взаємозалежність різних аспектів бренду (туризм, експорт, інвестиції, зовнішня політика, імміграція, культура, особистості, діаспора тощо).

Висновки. Сильний національний бренд знатний зробити країну більш привабливою для інвесторів, туристів, торгівельних партнерів тощо. Тому державний брендінг є своєрідним «провідником» національних інтересів у внутрішньому та зовнішньому політичному середовищі. В проведеному дослідженні здійснено детальний аналіз загальнотеоретичних засад процесу формування національного бренду. Наукова новизна полягає в удосконаленні механізму проведення державного брендінгу.

Література:

1. Бойко М. Г. Організаційно–економічний механізм формування національного бренду / М.Г. Бойко // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2010. — № 21. — С. 304-311.
2. Кривошеїн В. В. Загальнотеоретичні засади державного брендингу / В.В. Кривошеїн // Грані. — 2013. — №12. — С. 6-12.

3. Антонюк О. В. Бренд держави: особливості формування національного бренду / О.В. Антонюк // Маркетинг в Україні. — 2010. — №5. — С. 52-54.
4. Штельмашенко А. Д. Бренд держави: сутність та особливості формування / А.Д. Штельмашенко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління. — 2013. — №2. — 348-356.
5. Колесницька Н. М. Національний брендинг і особливості його застосування країнами Центрально-Східної Європи / Н.М. Колесницька // Studia politologica Ucraino-Polona. — 2014. — №4. — С. 101-107.
6. Національний бренд та брендинг у контексті міжнародних подій [Електронний ресурс] / З. С. Люльчак, А. А. Ліпенцев, Ю. І. Галущак // — Режим доступу до: ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/16023.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Збірник наукових праць

Випуск 5

Спецвипуск присвячений круглому столу

«Чи варто шукати голубі океани у мирному атомі?»,

10 листопада 2015р.