

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ПОЛТАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ



№ 5 (50)
2011

Серія
«ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ВІСНИК Полтавського університету економіки і торгівлі

(Полтавський університет економіки і торгівлі є правонаступником Полтавського університету споживчої кооперації України від 29 березня 2010 року згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 253)

жовтень 2011 р., № 5 (50)

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

Затверджено постановою Президії ВАК України від 10 лютого 2010 року № 1-05/1 «Науковий вісник ПУСКУ» включено до «Переліку наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора і кандидата наук» (Бюлетень ВАК № 3 від 2010 р.).

«Науковий вісник ПУЕТ» видається з березня 2000 р.

Свідцтво про державну реєстрацію серії «Економічні науки» КВ № 17165-5935 ПР видане 12.10.2010 р. Міністерством юстиції України.

Головний редактор **Нестуля О. О.**,
доктор історичних наук, професор, ректор Полтавського
університету економіки і торгівлі.

Заступники головного редактора:

Рогоза М. С., доктор економічних наук, професор,
перший проректор;

Карпенко О. В., кандидат економічних наук, доцент, проректор
з наукової роботи та міжнародних зв'язків.

Відповідальний секретар **Шимановська-Діаніч Л. М.**,
кандидат технічних наук, доцент.

Редакційна колегія серії «Економічні науки»:

Нікаленко С. С., доктор економічних наук, професор
(відповідальний редактор серії «Економічні науки»);
Березін О. В., доктор економічних наук, професор;
Брітченко І. Г., доктор економічних наук, професор;
Балабан П. Ю., кандидат економічних наук, доцент;
Виноградова О. В., доктор економічних наук, професор ДонДУЕТ;
Гончаренко В. В., доктор економічних наук, професор;
Дубішев В. П., доктор економічних наук, професор ПНТУ;
Ємець О. О., доктор фізико-математичних наук, професор;
Кузняк Б. Я., доктор економічних наук, професор ПДТУ;
Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор;
Макарова М. В., доктор економічних наук, професор;
Отенко І. П., доктор економічних наук, професор ХНЕУ;
Пантелеймоненко А. В., доктор економічних наук, професор;
Перебийніс В. І., доктор економічних наук, професор;
Хміль Ф. І., доктор економічних наук, професор ЛКА;
Рогоза М. С., доктор економічних наук, професор;
Чернявська О. В., доктор економічних наук, професор;
Шевченко А. Ф., доктор економічних наук, професор;
Шкурупій О. В., доктор економічних наук, професор.

© Назва, концепція, зміст і дизайн «Наукового вісника ПУЕТ» є інтелектуальною власністю Полтавського університету економіки і торгівлі і охороняються Законом «Про авторські та суміжні права». Матеріали друкуються мовою оригіналу. При передруковуванні посилання на «Науковий вісник ПУЕТ» обов'язкове.

Випусковий редактор **М. П. Гречук.**

Літредактор **Л. Г. Карасевич.**

Верстка **О. С. Корніліч.**

Дизайн обкладинки **Є. А. Деркач.**

Номер затверджено на засіданні вченої ради Полтавського університету економіки і торгівлі, протокол № 1 від 28 січня 2009 р.

Адреса редакції журналу: 36014, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, каб. 438.
Тел. (0532) 563703, факс: (0532) 500222.

Здано до набору 20.10.2011 р. Підписано до друку 23.10.2011 р.
Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. – 49,3. Наклад: 300 екз. Зам. № 55.

Видано редакційно-видавничим центром ПУЕТ.
36014, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, каб. 115, тел. 8 (0532) 502481.

За точність цифр, географічних назв, власних імен,
бібліографії, цитат та іншої інформації відповідає автор.
Редакція не завжди поділяє погляди авторів.

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
м. Полтава

Науковий Вісник

ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів 14

І. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Шкурупій О. В., Чирвенко Т. О.
Іноземні компанії на українському
ринку кондитерської продукції:
позитивні та негативні
наслідки їх присутності 15

Джаман М. О., Гусаковська Т. О.
Розвиток ринку туристичних
послуг в Україні 20

Макогон Ю. В., Бударіна Н. О.
Розвиток світової фінансової
кризи та наслідки її подолання
для світової економіки 24

Безрукова Н. В., Комар Т. С.
Особливості монополізації
світового автомобільного ринку 28

Горячов О. В., Чижевський В. С.
Оцінка людського капіталу
на трансферному ринку
футбольних гравців 33

Рудич А. І.
Молокопереробна промисловість
Полтавщини: стан,
проблеми, перспективи 37

Похилюк В. В.
Економічна безпека держав
на пострадянському
трансформаційному просторі 41

3. Auto Sales [Electronic resource] : market data center // The Wall Street Journal. – 2011. – November. – Mode of access : http://online.wsj.com/mdc/public/page/2_3022-autosales.html. – Titla from display.
4. Driving Value Automotive M&A Insights 2010 [Electronic resource] // Pricewaterhouse Coopers. – Mode of access : <http://www.pwc.com/auto>. – Titla from display.
5. European Automobile Industry Report [Electronic resource] / European Automobile Manufacturers Association. – Mode of access : <http://www.acea.be>. – Titla from display.
6. Global Automotive Outlook for 2011 Appears Positive as Mature Auto Markets Recover, Emerging Markets Continue to Expand [Electronic resource] : press release // J. D. Power and Associates. – 15 February 2011. – Mode of access : <http://businesscenter.jdpower.com/news/pressrelease.aspx?ID=2011018>. – Titla from display.
7. Jaruzelski B. The 2011 Global Innovation 1000: Why Culture is Key / B. Jaruzelski, J. Loerr, R. Holman. – Booz & Company Inc., 2011. – 48 p.
8. Production Statistics [Electronic resource] // OICA. – Retrieved 9 September 2011. – Mode of access : <http://oica.net/category/production-statistics>. – Titla from display.
9. World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development. – New York ; Geneva : United Nations, 2011. – 226 p.
10. World Motor Vehicle Production [Electronic resource] : World ranking of manufacturers // OICA correspondents survey. – Mode of access : <http://oica.net>. – Назва з екрана.

УДК 330.14:796.332

ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ТРАНСФЕРНОМУ РИНКУ ФУТБОЛЬНИХ ГРАВЦІВ

О. В. Горячов, кандидат економічних наук;
В. С. Чижевський

Останнім часом багато дослідників з метою реалізації та підтвердження різних економічних концепцій звертаються до сфери професійних командних видів спорту. Такий вид дослідження базується на оригінальній перевірці (тестуванні) наукових теорій, одночасно пропонуючи складні контекстуальні рамки.

Трансферний ринок і трансферний список – розповсюджені терміни професійного сленгу, що застосовуються по відношенню до віртуальних ринків, на яких футболісти є доступними для передачі в клуби. Трансферний ринок – універсальний термін, який використовують для позначення процесу переміщення між футбольними клубами гравців, що можуть бути включені в трансферний список, а також грошових сум, що їх супроводжують.

Футбольні ліги розглядаються як саморегульовані монополії, що одночасно діють на більш ніж двох галузевих ринках (multiplant

monopolies), та яким у добровільному порядку делеговано право контролю за дотриманням правил і регламентів спільно розробленими формально незалежними учасниками – професійними спортивними клубами. Суттєвий інтерес наразі становить аналіз і оцінка активів спеціалізованого та диференційованого ринку – трансферного ринку футболістів, що є найбільш розвиненим і масштабним, має яскраво виражений транснаціональний характер, операції на якому слабо обмежені національним і міжнародним законодавством.

Ідеї використання досліджень професійних і непрофесійних спортивних ліг як лабораторії для соціальних наук докладно розвинуто в працях Н. Аднетта [1], П. Антоніоні [2], С. Добсона, Б. Джеррарда, П. Даунворда та інших зарубіжних учених. Необхідний математичний апарат для аналізу спортивних (змагальних) процесів, способи постановки завдань і ме-

тоді їх вирішення, методологія прогнозування індивідуальних результатів представлені у працях А. Садовського та Л. Садовського. Конкурентну стратегію поведінки спортивних клубів на трансферному ринку запропонував А. Дмитрієв. У цілому, досліджень, які б відображали економічну сутність і структуру взаємовідносин у спортивних лігах як саморегульованих багатопрофільних монополій поки що не існує.

Проблема взаємозалежності всередині ліги (монополії) може бути проілюстрована в контексті політики управління, коли відбувається перехресне субсидіювання в умовах невизначеності кінцевих результатів. Ліги намагаються передати ресурси від більш сильних команд до найменш успішних з метою ініціації підвищення загального результату. На нашу думку, продуктивним варіантом вирішення подібної проблематики конкурентного дисбалансу може бути припущення, що ключем слугує виявлення вартості через процес оцінки таланту гравців, котрий за своєю природою є досить однорідним, добре піддається формалізації та відповідно придатний для економічного аналізу. За таким підходом, успіх команди (крім деяких екзогенних характеристик) визначається талантом команди. У світлі цього постає можливість розробки моделі трансферного ринку, де ціна за талант (зарплата гравців) визначається в процесі переговорів. Таким чином, ми розглядаємо економіку футбольних клубів, базуючись на припущенні, що подібні ринки праці характеризуються максимізацією прибутків клубів, які досягаються завдяки узгодженню взаємних інтересів усіх учасників ліг. Задані контекстуальні рамки додатково дозволяють виявити досить незвичну для ринкових економічних відносин ситуацію, коли діяльність усіх контрагентів у широкій багаторівневій коаліції усвідомлено спрямована як на досягнення індивідуального добробуту, так і на добробуту в клубах і лігах у цілому. Протягом останніх десятиліть такий стан справ у відношенні до управління науковці та фахівці позиціонують як новітню концепцію керівництва – Governance, через втілення якої вбачається можливість удосконалити процес виробни-

цтва та стійкого функціонування суспільних благ (Public good) [3].

Умовно трансферний ринок можливо представити як фондовий ринок, учасниками якого є спортивні клуби та спортсмени, метою яких є визначення вартості людського капіталу. Правила, що діють на трансферному ринку, генеруються учасниками і можуть змінюватися у разі взаємних погоджень. За своєю суттю трансферний ринок є не просто міжнародним, але таким, до складу якого включені локальні національні трансферні ринки. Важливою особливістю є той факт, що правила розробляють і приймають учасники багатьох країн із різним рівнем розвитку економіки. Контроль за їх дотриманням покладений на самих учасників, тобто має внутрішній характер і здійснюється самостійно.

Помістивши реквізити гравця до трансферного списку певної ліги, клуб декларує свої наміри про можливість відмови від контрактних обов'язків між ним і гравцем, заявляє про свою готовність отримати компенсацію витрат за покращення якостей людського капіталу, одночасно позначаючи бажання вилучити на свою користь ренту, пов'язану з його ринковою вартістю. Протилежним результатом такої оцінки можуть виявитися збитки, які будуть характеризувати спільну діяльність клубу та гравця як невдало спланований проект. У випадку якісної пропозиції клуби, які відчують необхідність покращення людських ресурсів в команді, вступають у конкурентну боротьбу за гравця в намаганні підписати з ним трансферний контракт, у якому фіксуються погоджені сторонами умови переходу футболіста з одного клубу в інший.

Зазначимо, що в футболі обороти трансферного ринку суттєво відрізняються за розмірами від ринків людського капіталу в інших командних видах спорту. Європейські футбольні клуби щорічно витрачають на трансфери до 2 млрд дол. США (рекорд поставив мадридський «Реал», сплативши «Манчестер Юнайтед» 130 млн дол. США лише тільки за Кріштіану Роналду) [4].

Зосереджуючи увагу на якостях людського капіталу необхідно зауважити, що досить поширеними є певні стереотипи. Наприклад,

у середовищі спортивних фахівців прийнято вважати, що дії клубів на ринку зарплат футболістів є більш ефективними з погляду досягнення спортивних результатів, ніж операції на трансферному ринку, оскільки перший відображає реальну цінність гравців (чим кращий гравець, тим більше його зарплата). В середовищі вболівальників досить розповсюдженою є уявлення про те, що високих досягнень у футболі добиваються, головним чином, за рахунок високих зарплат гравцям. Одночасно словосполучення «бразильський футболіст» сприймається так само, як «французький шеф-повар» або «тібетський монах». Таким чином, приналежність до певної національності відображає здібності людини, його природний талант до даного роду занять, незалежно від його особистих якостей.

Важливою умовою для створення реальної моделі трансферного ринку є те, що в ній потрібно враховувати явище синергетичного ефекту – загальний рівень команди не може складатися з простої суми кваліфікацій кожного окремого гравця. Додатково командам, на відміну від типових фірм, потрібно врахувати, що для розв'язання кожної окремої задачі необхідно постійно використовувати більше, ніж одного учасника (гравця). Одночасно зрозуміло, що продуктивність праці команди має взаємозв'язок з рівнем таланту гравців на ігровому полі, однак внесок кожного гравця, в свою чергу, залежить від часу очікування участі в грі, динаміка якої залежить від суб'єктивного рішення тренерського складу в короткостроковому періоді. В довгостроковому періоді, в міру того, як у футбольній лізі з'являються нові гравці і «старі» вибувають, відбувається перерозподіл таланту в лізі. Такий природний процес створює можливості нових досягнень для гравців і успіху для команди.

Крім зазначеного вище, необхідно встановити, чи є особливості активу головними значущими детермінантами, чи не затіняють вони контекстні змінні оцінки активу, та оцінити їх економічну роль. Таким чином, математична формалізація перерахованого комплексу дослідницької проблематики повинна забез-

печити розуміння механізму функціонування трансферного ринку футбольних гравців.

Розглянемо ліги, що складаються з N команд, які максимізують прибуток. Економічний успіх кожної команди залежить від продуктивності їх виступів по відношенню до інших членів ліги і успіху ліги як єдиного цілого. Відносна продуктивність, котра в певній мірі залежить від умовного таланту, визначає частку команди в доходах ліги. Рівень доходів ліги, яка в свою чергу, є мірою загального успіху ліги як єдиного цілого, залежить не тільки від сукупного рівня талантів, але одночасно впливає на його розподілення у вигляді прибутків між іншими учасниками. Зокрема, якщо одна команда домінує в лізі протягом тривалого часу, то це розбалансиє конкурентну рівновагу і полегшує прогноз майбутнього результату, що, в свою чергу, спричиняє зниження сукупних доходів ліги через зниження інтересу вболівальників.

Вирішуючи задачу максимізації, кожна команда асигнує талант M (для гри на попередньо інтуїтивно визначеній позиції), наймаючи гравців. Будемо вважати, що талант кожного гравця підходить для вирішення тільки одного завдання з трьох можливих. Існує надлишок гравців тільки з базовими навичками (t). Решта гравців або з низьким рівнем таланту (t_l), або з високим (t_h). Таким чином, завжди виконується умова: $t_l < t_h$. Оскільки всі гравці є різними за рівнем таланту, гравці з високим показником завжди дефіцитні і тільки базовий рівень основних навичок і вмій гарантує перебування в команді на кожній конкретній позиції. Навіть коли команда наймає двох або більше гравців, що належать до вищої групи талантів, передбачається, що ці гравці будуть на ігровому майданчику з імовірністю p . Таким чином, перспективи команди можна вважати вигідними, в разі найму більше, ніж одного талановитого гравця для кожної задачі. Для спрощення ситуації ми обмежимося припущенням, що кількість талановитих гравців, які виділяються для кожної позиції, дорівнює або менше двох. Пам'ятаємо, що виступ команди залежить від кількості таланту, що використовується, але не від загальної суми талантів, якими вона володіє.

Існує сенс розпочати аналіз з еталонного випадку, коли доходи команди та ліги пропорційні талантам, що використовуються. Такі дії допоможуть нам пояснити за яких умов угоди на ринку професійних гравців, не впливають на конкурентний баланс ліги. Слід підкреслити, що немає необхідності пояснювати симетрію у розмірах команди. В еталонному випадку, якщо команда наймає талановитого гравця, її власні доходи та доходи ліги пропорційно підвищуються. Після відповідного нормування одиниць таланту ми можемо встановити, що доходи тотожні до талантів, що використовуються.

Нехай t_j означає загальний талант команди i в завданні j . Тоді повний талант (доходи) команди i , t_i визначимо за формулою (1):

$$t_i = \sum_{j=1}^M t_i^j, \quad (1)$$

а загальний талант ліги (доходи) визначимо за формулою (2):

$$t = \sum_{i=1}^N t_i = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M t_i^j. \quad (2)$$

Командні витрати будуть дорівнювати сумі, що сплачується на зарплати гравцям. Дopusкається, що зарплата пропорційна таланту і після нормалізації дорівнює t .

Незважаючи на її простоту, вищезазначена модель достатньо змістовна і враховує більшість основних характеристик спортивних ліг, котрі розділяють загальні цілі клубів, але при цьому відображає процес встановлення ціни через процес переговорів, що характерний для ринків праці футбольних гравців.

У процесі аналізу активів подібних ринків у пропонованих раніше моделях [5] було неможливо врахувати додаткові витрати, крім виплати заробітної плати. Це відбувалося тому, що неявно припускався факт доступу клубів до «бездоганних ринків капіталу», навіть у тому випадку, коли команди завчасно встановлювали ліміти витрат по ліквідних активах, і намагалися фінансувати придбання нових гравців або за рахунок банківських кредитів, або за рахунок нової емісії цінних паперів. Насправді, команди, особливо ті, що

розташовані у нижній частині таблиці ліги, мають обмежений доступ до ринків капіталу. Через природну властивість асиметричності розповсюдження інформації клуби й потенційні кредитори мають різні уявлення про талант нових гравців, тому що методика оцінки вартості людського капіталу не набула статусу загальноприйнятої, та обмежує можливості команди щодо залучення кредитного або партнерського фінансування. Якщо цей процес буде відбуватися за таким сценарієм, то наявність додаткових витрат може обмежити доступ «бідних» команд до ринку нових гравців або, іншими словами, до трансферного ринку футболістів. Якщо гравці будуть переміщатися тільки в команди, які можуть собі це дозволити, то конкурентний баланс ліги буде порушений. Отже, у випадку, коли існує необмежений трансферний ринок і ринки капіталу можуть бути «бездоганними», то свобода підприємництва не загрожує конкурентній рівновазі.

З погляду максимізації результатів керівництва процесом створення суспільного добробуту, важливим недоліком вищенаведеної моделі є відсутність врахування інтересів третьої сторони у вигляді вболівальників, які в цілому представляють зацікавленість суспільства та виступають досить значущою стороною в ролі споживача, що, в свою чергу, робить суттєвий вклад у процес генерації фінансових потоків. Наприклад, у 2010 р., у Великобританії через одночасне здійснення транзакцій щодо зміни прав власності на декілька (колись провідних) футбольних клубів розпочато парламентське слідство по запиті футбольної громади (Football Governance Inquiry) з метою поновлення своїх прав в управлінні клубами, що в подальшому може слугувати стимулом для вдосконалення запропонованої моделі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Adnett N. Transferable training and the hold-up problem: Policy implications : Paper presented at the Meetings of the European Economic Association / Adnett N., Bougheas S. — Berlin, 1998. — 348 p.
2. Antonioni P. The Bosman ruling and the emergence of a single market insoccer talent

- / Antonioni P., Cubbin J. // *European Journal of Law and Economics*. – 2000. – № 9. – P. 157–173.
3. Carmichael F. Bargaining in the transfer market: Theory and evidence / Carmichael F., Thomas D. // *Applied Economics*. – 1993. – № 25. – P. 1467–1476.
4. Dobson S. The economics of football / Dobson S., Goddard J. – UK : Cambridge University Press, 2001. – 246 p.
5. Downward P. The Economics of Professional Team Sports / Downward P., Dawson A. – London : Routledge, 2000. – 362 p.

УДК 631.1:637.14:338.432

МОЛОКОПЕРЕРОБНА ПРОМИСЛОВІСТЬ ПОЛТАВЩИНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

А. І. Рудич, кандидат економічних наук

Особливі властивості молока і продуктів його переробки зумовлюють необхідність стабільного розвитку виробництва та збуту цих продуктів: безперервного забезпечення населення молочними продуктами та гарантованого надходження сировини до переробних підприємств. Тому ефективний розвиток молокопродуктового підкомплексу можливий лише в умовах злагодженої роботи всіх підприємств, пов'язаних із виробництвом, переробкою та реалізацією молока і молокопродуктів.

В основі сучасної української методології визначення економічної ефективності виробництва молокопродукції лежать праці таких науковців, як В. Я. Амбросов, О. А. Богущкий, О. В. Березін, М. Я. Дем'яненко, П. М. Макаренко, М. Ф. Кропивко, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак, В. В. Юрчишин. Завдяки дослідженням названих учених були узагальнені та вдосконалені існуючі методики визначення ефективності виробництва продовольчих комплексів, виявлено фактори впливу на стан і розвиток ринку аграрної продукції.

Основними причинами, що як закономірність стримують розвиток ринкових відносин товаровиробників і переробних підприємств, є насамперед брак умов для саморегулювання економічних процесів широкої підприємницької діяльності, відсутність активної участі держави у створенні ринкової інфраструктури

та недотриманням паритету цін, порушення партнерських зв'язків з переробними, обслуговуючими, заготівельними та торговельними підприємствами тощо. Тому невідкладними заходами є введення в дію гармонізованих з ЄС стандартів виробництва молочної продукції й технічних регламентів на всю продукцію тваринництва.

Функціонування ринку можна звести до примітивної взаємодії попиту та пропозиції, коли в разі недостатньої пропозиції ціни зростають і забезпечують виробнику рентабельне виробництво, тоді як пошуківлення виробництва збільшує обсяги пропозиції, внаслідок чого ціни на товар знижуються. Цінність регулюючої функції ринку зумовлюється законом рівноваги попиту і пропозиції, відповідно до якого при рівних умовах обсяг продукції для продажу на ринку урівноважується платоспроможністю покупців.

Основним завданням статті є аналітична оцінка ефективності функціонування підприємств переробки молока та напрями вдосконалення їх розвитку в досліджуваній області, аспекти підвищення ефективності виробництва молокопродукції на регіональному рівні.

У Полтавській області заготівлю і переробку молока здійснюють дві структури: асоціація «Полтавамолоко» до якої входить 19 підприємств, 7 з яких переробні, та «Агропромисловий союз», який об'єднує 8 підпри-