

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 8(61). 2017 Том 22. Випуск 8(61). 2017
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 22. Issue 8(61). 2017

Odesa
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 22. Випуск 8(61). 2017

Одеса
2017

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, д-р юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник (Центральний університет фінансів і економіки (Китай)), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки»), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ПРЯСЕЦЬКА-УСТИЧ С. В.

ОСОБЛИВОСТІ КОРУПЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ8

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ВАВОІ V. N., NIKOLAYEV YU. O.

TRANSNATIONAL BANKS' INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT
OF THE ECONOMY AND THE FINANCIAL SECTOR OF DEVELOPING COUNTRIES
(ON THE EXAMPLE OF POLAND, BRAZIL, TURKEY).....14

РОДІОНОВА Т. А., ПОЛІЩУК К. В.

СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ КРАЇН ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ДОБРОБУТ18

YAKUBOVSKIY S. A., HORYVENKO K. S.

IMPACT OF IMMIGRATION FLOWS ON SOCIO-ECONOMIC
WELL-BEING OF RECIPIENT COUNTRIES..... 21

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЗЯНЬКО В. В., ДУН ЧЖИВЕЙ

СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ВИТРАТ.....26

ЛЕГОМІНОВА С. В.

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....29

НЕЧИПОРЕНКО О. М.

РОЛЬ ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ
ЗРОШУВАННЯМ ЗЕМЛЕРОБСТВОМ.....33

СКОРОХОД І. П., ЧЕРНОУС Д. І.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УМОВАХ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... 39

СВИДРУК І. І.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ..... 43

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЗАВЕРТАНИЙ Д. В., АНДРЕЙЧЕНКО А. В.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ПІД ВПЛИВОМ РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ..... 48

ЗАВІДНА Л. Д.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОРТФЕЛЯ
ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ..... 52

ЗОЛОТАРЬОВА Д. Р., ГРІНЬКО І. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ.....57

КАЛЕНІК К. В.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
РЕСТОРАННОЇ ПОСЛУГИ.....61

КУСТРИЧ А. О.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ
ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....66

ЛЄЗІНА А. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІННОСТІ ДЛЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПРОЕКТІВ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА АНАЛІЗ ПРАКТИКИ.....	71
ЛИСЮК Т. В., ТЕРЕЩУК О. С., КАЛІТЮК Х. І. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	76
ЛІГОНЕНКО Л. А., МОЗАЛЬОВА М. В. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ СТАРТАП-ПРОЕКТУ: РОЗРОБЛЕННЯ, ТЕСТУВАННЯ ТА ПРИЙНЯТТЯ.....	80
ОЛЕФІРЕНКО О. М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТИПУ ІННОВАЦІЙ ПІД ЧАС КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ.....	86
ПАВЛИКІВСЬКА О. І. ГЕНЕЗИС РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	91
РОЗДІЛ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
КОЗАЧЕНКО Г. В., БУКОЛОВА В. В. МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	96
РОЗДІЛ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ПІЩИК О. В. РЕГІОНАЛЬНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЖИТЛОМ.....	101
РОЗДІЛ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ЛЕСИК В. О. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДІАГНОСТУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ В ПРОЦЕСІ МОНІТОРИНГУ ЇЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ.....	106
МАЛИШ Д. О. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СТРУКТУРНО-ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ.....	112
НУЖНЕНКО О. В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	116
ОГОРОДНИК В. В. ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ УЧАСТІ В КАПІТАЛІ.....	121
ПРОДАН М. В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОВІРУ ДО БАНКІВ.....	126
РОЗДІЛ 8	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ГАВРИЛЕНКО В. О. ОБЛІК НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	130
ЖАДЬКО К. С., СІЛІНА І. С., КОЛЕСНИК Є. О. ЕЛЕКТРОННА БУХГАЛТЕРІЯ: ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	134

РОЗДІЛ 9
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

КАЛЮЖНА Ю. В., ГАЙДАР С. І.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ BIG DATA У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....139

КОВТУНЕНКО К. В., НЕСТЕРЕНКО О. В.

МОДЕЛЬ СТРУКТУРИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІННОВАЦІЇ,
ЯКА ВРАХОВУЄ РИЗИКИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ.....143

НАШІ АВТОРИ.....149

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.22-04(477)

П'ясецька-Устич С. В.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ОСОБЛИВОСТІ КОРУПЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Статтю присвячено дослідженню особливостей розвитку корупційних процесів у сучасній українській економіці, з'ясуванню ключових факторів протидії цьому негативному явищу. Важливість цієї проблеми визначається наявністю глибоких системних економічних і соціальних конфліктів у розвитку українського суспільства на сучасному етапі. Виявлено та обґрунтовано причини розвитку та форми прояву корупційно-тіньових відносин, запропоновано алгоритм протидії корупційним процесам із боку держави і суспільства.

Ключові слова: корупція, корупційно-тіньові відносини, корупційна діяльність, корупційна рента, системна корупція.

Постановка проблеми. Корупція в Україні в середині 2010-х років перетворилася із загальної проблеми в серйозну хворобу суспільства. Нині немає практично жодної сфери соціально-економічного життя України, в якій би корупція не відіграла важливої ролі. МВФ оцінює втрати України від корупції у 2% ВВП, отже, корупційні процеси в країні мають загрозливий характер із погляду їх впливу на перспективи економічного зростання.

Сьогодні, на початку XXI ст., після чергового Майдану Україна знову знаходиться на роздоріжжі. Як і 25 років тому, в результаті незавершених і значною мірою невдало здійснених реформ у суспільстві склалася складна соціально-економічна ситуація, у межах якої багато серйозних суперечностей не були належним чином врегульовані і продовжують загострюватися, у тому числі й у невідомій формі, незворотно наближаючи момент їх стихійного вирішення. Водночас процес усвідомлення і наукового осмислення цих протиріч з очевидністю відстає від їх прояву і визрівання, що посилює ризик втрати контролю над ситуацією і розвитку її за стихійним деструктивним сценарієм.

Проблеми корупційної взаємодії в українському суспільстві сьогодні набули рівня глобального явища, коли корупція в країні утворює певну систему соціально-економічних відносин, тісно переплетених між собою.

Корупція зростає тоді, коли існує прагнення одержати економічну ренту за допомогою політичного процесу, яким є державне регулювання різних сфер економічного життя. Беручи даний принцип за основу, представники бюрократії, політики, бізнесу та всі зацікавлені групи намагаються державну владу підкорити приватним інтересам, що призводить до «приватизації держави». Це перетворює корупцію на системний фактор, який впливає на всі сфери життя суспільства.

Саме тому необхідні розроблення та реалізація ефективних соціально-економічних стратегій протидії корупції на всіх рівнях соціально-економічної організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи дослідження корупції як системної проблеми сучасного суспільства закладені в працях Д. Акемолга, Т. Варьє, Л. Вайлда, Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, С. Роуз-Аккерман [1; 13], Дж. Хеллмана, Е. де Сото [16], В. Танзі, Л. Уайлда, М. Філпа, С. Хантінтон та ін.

Питанням формування розширеної трактовки поняття «корупція», вимірювання і типологізації корупційної економічної активності присвячено роботи А. Алатаса [20], Р. Вішні, Р. Клітгарда [22; 23], Ф. Мендеса, П. Хейвуда, Е. Фейга [22], Ф. Шнайдера [25] та ін.

Значну увагу дослідженню тіньової економіки і корупції приділено в працях С.Ю. Барсукової, А.С. Вахрушева, С.М. Гурієва, В.О. Ісправнікова [6], Т.І. Корягіної, С.П. Юхачова, С.М. Єчмакова [4], В.М. Полтеровича [10] та ін.

Розроблення проблем, пов'язаних із корупцією, тіньовою економікою та необхідністю їх суттєвого обмеження, знаходяться у сфері інтересів вітчизняних спеціалістів, таких як: А. Базилук, З. Варналії [2; 17], А. Волошенко [3], В. Гончарова, І. Длугопольський, І. Мазур [9], В. Предборський [14], Р. Пустовіт [12], Т. Тищук [13], Ю. Харазішвілі [16], М. Фоміна [7; 19], А. Скрипник [15], Ю. Самаєва [14] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз корупції в Україні як складного соціально-економічного явища можливий лише за чіткої диференціації особливостей корупційних процесів у вітчизняній економіці, з'ясування її сутності, механізмів, форм прояву та наслідків для розвитку суспільства.

Мета статті полягає у системному аналізі корупційних процесів в Україні, дослідженні причин, сутності та змісту моделей корупційної діяльності; з'ясуванні особливостей їх прояву в сучасній українській економіці. Важливість цієї проблеми визначається наявністю глибоких системних економічних і соціальних конфліктів у розвитку українського суспільства на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корупція і тіньова економіка супроводжують розвиток будь-якої держави незалежно від її соціально-економічного, політичного, суспільного устрою. Наприклад, перша згадка про боротьбу з корупцією відноситься до другої половини XXIV ст. до н. е. (шумерське місто-держава Лагаш).

Корупція з'явилася з появою держави. Хабарництво як злочин, що передбачав суворе покарання, згадується у зведенні законів Вавилону «Кодекс Хаммурапі» (2200 р. до н. е.). Незважаючи на те що вже на ранніх етапах свого розвитку людське суспільство вважало корупцію соціаль-

ним злом, у низці держав ставлення до неї було відносно лояльним, а в окремих країнах корупція взагалі була легалізована.

Згідно із записами літописців хабарі з'явилися ще у Стародавній Русі, і відразу з ними почали рішучу боротьбу. До XVIII ст. чиновники на Русі жили завдяки так званим «годуванням», або «подношенням». За радянських часів корупція проявлялася у вигляді статусної ренти, якою могла скористатися передусім партійна номенклатура.

На сучасному етапі розвитку Української держави корупція набула характеру системного соціально-економічного явища.

Однак традиційно корупція розглядалася насамперед як моральна, потім – як правова, і лише в 70-х роках ХХ ст. корупція почала досліджуватися як економічна категорія в рамках теорії ренти [13]. Корупційні економічні відносини розвиваються тоді, коли економічні інтереси суб'єкта, який має потенційні можливості для одержання статусної ренти, не можуть бути задоволені в межах діючих норм та обмежень.

У сучасній економічній літературі найбільш поширеними є підходи, в межах яких корупція розглядається як:

- форма економічної поведінки, яка обирається з наявного (доступного) набору альтернатив;
- будь-які дії індивіда, державної установи, приватної компанії, які порушують закон або підтримують довіру до нього для отримання прибутку або іншої вигоди;
- використання службового становища та суспільних фондів для підвищення особистого добробуту і добробуту своєї сім'ї та близьких родичів.

Значна кількість економічних досліджень, присвячених феномену корупції, акцентує увагу на існуванні тісного взаємозв'язку між високим рівнем корупції в суспільстві і непропорційно високими доходами незначної групи осіб і одночасно зростаючою бідністю більшості населення країни [1; 24].

Ми поділяємо точку зору Р. Клітгарда, який на протязі десятиліть вивчав феномен корупції [22; 23] й описує схильність до корупції як формулу, що включає низький рівень ризику, помірне покарання і великий зиск:

Корупція = Монополія + Свобода дій – Підзвітність.

Із функціонального погляду корупцію можна описати як:

1) використання державної влади в особистих інтересах;

2) загальне поняття, яке відображає значну кількість різних типів поведінки, включаючи прямі крадіжки (коли грошові засоби з державних фондів або державна власність використовуються чиновниками для свого збагачення) і особисту зацікавленість (коли корумпований чиновник отримує особисту фінансову вигоду в результаті рішень, які він приймає, у межах виконання службових обов'язків).

Дослідники визначають, що сьогодні корупція існує в різних галузях економіки багатьох країн і є одним з основних факторів, який перешкоджає їх розвитку [20; 21]. Отже, корупційний складник економічної діяльності є небезпечною проблемою і вимагає детальної оцінки низки взаємодій (особливо в державному секторі) з позиції наявного корупційного складника.

Можна виділити основні ознаки корупційних дій:

- взаємна угода учасників дії;
- наявність взаємних зобов'язань;

- одержання певних переваг для обох сторін;
- прийняття рішення, яке порушує закон або суперечить моральним стандартам;
- свідоме підпорядкування суспільних інтересів особистій вигоді;
- обидві сторони намагаються приховати свої дії.

Аналізуючи негативний вплив корупції на економічне зростання, передусім необхідно зазначити, що це стосується середнього і великого бізнесу, а також сфери державних інвестицій, коли відбувається серйозне перевищення вартості проектів унаслідок того, що учасники корупційних відносин одержують як дохід певну частину бюджетних засобів. Це є негативним фактором навіть тоді, коли програма успішно реалізована, оскільки у цьому разі дохід корупціонерів забезпечується за рахунок добропорядних платників податків, що є основним і небезпечним побічним ефектом корупції [4; 13].

Низка експертів відзначає такі негативні наслідки корупції:

- ослаблення ролі закону;
- зменшення довіри економічних агентів до держави;
- сповільнення економічного зростання;
- збільшення соціальної нерівності;
- зниження ділової активності;
- погіршення інвестиційного клімату [10; 22; 24].

Отже, можна стверджувати, що наслідком корупції є формування непродуктивних моделей поведінки як державного сектора, так і бізнес-структур, оскільки корупційні дії спричиняють обмеження конкуренції, зниження темпів і якості економічного зростання.

Водночас спостерігається збільшення попиту на корупційні послуги, що свідчить про те, що такі моделі поведінки стають усе більш розповсюдженими серед економічних агентів, особливо в країнах із несформованим ринком. Основна причина полягає у тому, що корупція дає змогу отримувати більш високі доходи порівняно з легальними формами ведення бізнесу. Все це ослаблює стимули інвестувати в реальний сектор економіки. Це надзвичайно актуально і для української економіки в умовах нестабільного макроекономічного прогнозу, коли неухильно зростає кількість бюджетних проблем.

За оцінкою МВФ, щорічна сума хабарів у світі становить 2 трлн. дол. США, а Європейська Комісія у 2013 р. оцінила щорічні втрати економіки від корупції в країнах – членах ЄС приблизно в 120 млрд. євро [26].

Явище корупції в Україні відображає внутрішню суперечність соціально-економічного устрою країни. Більше того, необхідно зазначити, що корупція в Україні виникає і відтворюється у специфічних умовах. При цьому достатньо очевидно є наявність тісного зв'язку між корупцією і тіньовою економікою: без нелегальних трансакцій і втечі від податків значна частина бізнесу (особливо малого) не змогла б платити хабарі та «винагороди».

До корупційних проявів, згідно з чинним законодавством, належать:

- зловживання владою і службовим (офіційним) становищем;
- отримання хабаря;
- комерційний підкуп;
- інше незаконне використання особою свого службового становища всупереч законним інтересам суспільства і держави для отримання вигоди у формі грошей, цінностей, іншої власності.

Основний принцип корупційних відносин полягає у тому, що вчинені корупційні дії вигідні обом сторонам.

Корупція як вибір раціональних агентів аналізується в межах неокласичної теорії, яка розглядає корупцію як своєрідний тінювий податок на приватний сектор, а одержується цей податок політиками і чиновниками внаслідок монополії на прийняття важливих для бізнесу рішень. При цьому корупція (як і будь-який інший вид злочину) є досить ризикованою діяльністю, оскільки той, хто підкупує або бере хабарі, ризикує бути пійманим і засудженим.

Дослідники аналізують моделі, побудовані на порівнянні очікуваної вигоди і можливих утрат від корупційних дій. Якщо очікувана користь більше нуля, це стає стимулом для корупції, і навпаки [23].

Представники неокласичного напряму основними шляхами зменшення корупції пропонують різноманітні санкції (штрафи, конфіскація власності), які можуть розглядатися як реальні втрати від корупційних дій.

Який ефект приносять заходи влади проти корупції? Висока ймовірність бути спійманим скорочує обсяги корупційних послуг, але збільшує розмір хабаря. Навпаки, залежність покарання від розміру хабаря скорочує розмір останнього, але збільшує їх кількість.

Неокласичні моделі не враховують «включеність» індивіда в соціальне оточення і не звертають увагу на такі фактори, які впливають на потенційних учасників корупційних угод, як мораль і суспільне засудження злочинної поведінки.

На відміну від неокласики в межах інституціонального підходу корупція досліджується як взаємодія людей у соціальному середовищі, у зв'язку з чим основними факторами, що стримують корупцію, називають:

- ідеологію;
- професійну етику;
- корпоративну культуру;
- сімейні традиції;
- релігію;
- соціальні норми.

При цьому найбільше значення надається соціальним нормам, згідно з якими корупційна поведінка може бути виправдана або відхилена. Водночас соціальні норми надзвичайно інертні, їх зміна є довготривалим процесом. На нашу думку, саме відсутність суспільного засудження, масове розповсюдження «низової», «побутової» корупції, призвело до розквіту системної корупції в Україні.

Одним з основних проявів корупційної діяльності є формування корупційної ренти. Термін «рента» широко використовується в економічній теорії і застосовується до факторів виробництва: праці, землі, капіталу. Утворення ренти пов'язане з володінням рідкісним ресурсом і з його обмеженою пропозицією. Таким ресурсом для корупціонерів різних рівнів державної влади виступає доступ до державних ресурсів (включаючи інвестиційні та фінансові ресурси) [24]. Системна корупція має можливість гарантувати бізнесу отримання державного або муніципального замовлення, забезпечивши тим самим стабільне джерело фінансування його підприємницької діяльності (за допомогою виграного тендера, участі в реалізації відповідної програми або конкретного інвестиційного проекту). Корупція часто навмисно створює перешкоди бізнесу, штучно обмежуючи їх пропозицію і вилучаючи при цьому значну вигоду. Таке становище можна порівняти із ситуацією, яка в економічній теорії визначається як формування монопольного прибутку або монопольної ренти.

Наявність системної корупції можна порівняти з умовами закритої монополії, бар'єрами, нормативними актами, політичними лобі. Закрита монополія гарантує одержання чистого економічного прибутку, яка у цьому разі й перетворюється на корупційну ренту. Розмір корупційної ренти залежить, з одного боку, від «ринкової ціни» контрактів, які надаються бізнесу владними структурами, з іншого – на них впливає розмір витрат, пов'язаних із пошуком корупційної ренти. У цьому разі до витрат закритої монополії належать судові витрати, які виникають у силу низької обставин, викликаних «незадоволенням» приватного бізнесу, утриманням лобістів різних гілок влади.

В умовах монопольної поведінки представників державної влади закономірним є відсутність ресурсів – субститутів; неефективне розміщення наявних природних ресурсів, доступних в умовах закритої монополії тільки в обмеженому обсязі (за постійної еластичності попиту на них).

Джерелами монопольної влади системної корупції слід уважати високу концентрацію корупціонерів різних рівнів державної влади, а також захоплення ними і контроль над розподілом значної частини державних ресурсів. Із курсу політичної економії відомо, що закриті монополії є найбільш серйозною загрозою ринку, їх функціонування викликає формування чистих витрат валового продукту (внутрішнього і регіонального).

На думку багатьох учених, корупція стала причиною і наслідком функціонування тінювої економіки, що спричинило суттєву майнову диференціацію суспільства, падіння моральності і деградацію суспільно-політичного життя [4; 7; 18].

Корупційний складник присутній сьогодні як у корпоративному, так і в приватному секторах економіки. Корупціонери не підкоряються регулюючим правилам, які встановлені для учасників ринку (або вдало маніпулюють ними). Вони беруть на себе певні ризики, зловживаючи своїм становищем, знаючи, що негативні наслідки їх рішень будуть оплачені за рахунок платників податків. Статус, який отримує корупціонер, забезпечує йому економічний імунітет у суспільстві.

Можна ідентифікувати основні фактори, які сприяють розвитку корупційно-тінювих відносин у сучасній Україні:

1. Фінансово-економічні:

– несправедливий первинний розподіл капіталу – тінювий сектор забезпечує перерозподіл ВВП (рано чи пізно, але Україна змушена буде вирішити проблему грабіжницької приватизації та олігархічного капіталу – йдеться не про «розкурчування олігархів», а про відновлення справедливості в розподілі національного багатства і втраченої громадянами особистої і суспільної власності);

– недосконалість податкової системи – до цього часу в Україні стягується в бюджет і держфонди значна частина ВВП, яка потім розкрадається;

– триваючи на протязі багатьох років широкомасштабні розкрадання бюджетних коштів (за експертними оцінками, розкрадається і відмивається через тінюву економіку від 10 до 20% усіх фінансових ресурсів, які виділяються на реалізацію державних програм і проектів, а також прибутків держпідприємств);

– відсутність державної системної політики економічного і соціального стимулювання виходу підприємств із тіні (заміна такої політики гучними кампаніями призводить лише до зростання корупції);

– архаїчна структура фінансів (сьогодні грошові засоби, які знаходяться в обігу у тіншовій економіці поза українськими банками – готівка в гривнях та іноземній валюті та безготівкові кошти за кордоном, – становлять, за експертними оцінками, астрономічну суму, приблизно рівну всій грошовій масі М2).

2. Правові:

– суттєві суперечності і прогалини в законодавстві, які сприяють безвідповідальності в нелегальній діяльності, за надмірного регулювання відкритої ділової активності;

– значною мірою корумпована система правоохоронних і судових органів (тіншова економіка породжує корупцію, а корупція, своєю чергою, створює основу для розвитку тіншової економіки);

– незахищеність відкритого ефективного приватного бізнесу від свавілля чиновників, «правоохоронного терору», посягань криміналу та рейдерства «олігархів».

3. Адміністративні:

– відсутність ефективної державної вертикалі управління, яка б охоплювала всі сфери економіки по всій території України і націленої не на «освоєння» бюджету і не на пряме втручання в економіку, а на ефективний розвиток бізнесу;

– заборонне, каральне адміністрування – надмірні формальні адміністративні бар'єри, які перешкоджають розвитку легального бізнесу, націленість бюрократії на негатив, а не на позитив;

– безвідповідальність і некомпетентність державного управлінського апарату, відсутність залежності оплати праці чиновника від конкретних результатів його праці для розвитку відкритих ринкових відносин в економіці.

4. Суспільно-політичні:

– невпевненість більшості підприємців у стабільності ринкового економічного курсу держави внаслідок відсутності чіткої стратегії розвитку і посилення прямої участі держави в економіці;

– соціальна і політична незахищеність більшості населення – держава відділила себе безвідповідальністю від громадян, а громадяни у відповідь не вважають себе зобов'язаними перед такою державою;

– деградація культури, моралі, пропаганда культу криміналітету й уседозволеності, відсутність системи виховання підозрюючого покоління.

В Україні корупція, як показують дослідження, набула системного характеру і стала самостійною політичною силою. Для неї зараз характерними є такі риси:

а) державна політика прямо диктується приватними інтересами осіб, які знаходяться у владі, біля влади або здатні впливати на владу;

б) додаткові та тіншові доходи становлять основу і необхідну частину доходу чиновників;

в) корупційна поведінка стала нормою економічної і правової культури;

г) виконавча влада активно використовує тіншові форми мобілізації доходів і стимулювання [4].

Істотне зростання тіншової економіки почалося в 2013 р., подальше збільшення тіншового сектора пов'язано із ціновими і девальваційними шоками, а також ескалацією військового конфлікту.

Корупція перетворилася на системотворюючий фактор у процесі зрощування функцій приватного бізнесу і державного управління. Та обставина, що в корупції приймають участь і влада, і бізнес, перетворює антикорупційну боротьбу у винятково складний напрям державної політики.

Специфічні фактори, які визначають характер розвитку корупційних економічних відносин в сучасній Україні, з одного боку, зумовлені історичними умовами (терпиме відношення в суспільстві до корупції в поєднанні з низьким рівнем правової грамотності населення; існування в Україні неформального «стихійного» громадянського суспільства, яке має більш значний вплив, аніж впроваджувальні в українську практику західні моделі громадянських інститутів; широкий спектр дискреційних повноважень чиновників), а з іншого – зумовлені соціально-економічними реаліями українського суспільства (масштабністю тіншової економіки; неефективністю формальних інститутів; високим рівнем соціальної нерівності; низьким рівнем розповсюдження безготівкових форм розрахунків, незадовільні умови для реалізації економічних інтересів державних службовців різного рівня).

До негативних економічних наслідків корупції в сучасній економічній літературі відносять такі:

– наростання обсягів тіншової економіки в умовах скорочення податкових доходів бюджетів усіх рівнів;

– утрата довіри економічних суб'єктів до можливостей влади визначати і забезпечувати правила гри на ринку;

– зниження ефективності конкурентних механізмів ринку і дискредитація ринкової конкуренції;

– підвищення цін шляхом корупційних накладних витрат; які перекладаються на покупців;

– нераціональне використання бюджетних коштів під час розподілу державних і муніципальних замовлень, пільг, гарантій, субсидій.

Відтворення корупції викликає соціальні наслідки: дискредитацію праворегулятора взаємодії держави і суспільства; відволікання значних ресурсів із бюджету держави від соціального облаштування; зростання соціальної нестабільності в суспільстві; наростання економічних і політичних ризиків організації бізнесу, які погіршують інвестиційний рейтинг України у світі.

Алгоритм успішної протидії з боку держави і суспільства корупції та тіншовим економічним відносинам:

1) легітимна еліта суспільства і держави;

2) ідеали і моральні установки, адекватні стану суспільства і його прогресивному розвитку, повинні насаджуватися у суспільну свідомість;

3) оздоровлення прозорих відносин суспільства, у тому числі у сфері економіки, надання їм потужного імпульсу стійкого прогресивного розвитку;

4) реформування нормативно-правової бази держави під кутом зору приведення її у відповідність з ідеалами та моральними установками, з одного боку, і реальними життєвими, у тому числі економічними, з іншого;

5) ослаблення тіншової сфери суспільства, тіншової сфери економіки;

6) ослаблення тіншових еліт і тіншових центрів влади;

7) ліквідація коренів тіншових і кримінальних сфер життєдіяльності суспільства, у тому числі й економічної.

Нині CPI (Corruption Perceptions Index – індекс сприйняття корупції) України становить 29 балів зі 100 можливих, що лише на два бали більше, ніж минулого року. Згідно з оцінкою Transparency International в The Global Corruption Barometer 2016 Україна посідає 131-е місце зі 176 позицій. Минулого року країна була на 130-му місці зі 168 позицій [26].

Здійснити невеличке зростання індексу України вдалося завдяки збільшенню суспільного осуду корупціонерів, створенню антикорупційних органів та появі руху викривачів корупції. А от зволікання з реальним покаранням хабарників, а також збільшення корупційного складника у стосунках бізнесу та влади не дають Україні зробити рішучий крок уперед за показниками СРІ. І через чотири роки після майдану Гідності Україна залишається найкорумпованішою країною Європи. Умови для ведення довгострокового бізнесу є складними. Основні причини – корумпований протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів.

Україна так і не пододала межу «корупційної ганьби», залишається в клубі тотально корумпованих держав.

Висновки. Корупція як економічне явище є латентною, нелегальною, реалізується через рентоорієнтовану поведінку чиновників, це форма соціально несанкціонованих відносин обміну, розподілу і привласнення економічних благ, грошових засобів, цінних паперів і активів, які обмежують економічну свободу, свободу конкуренції і доступ громадян і бізнесу до національних ресурсів. У цих умовах корупціонерами, які наділені владними функціями в системі державного управління, здійснюються незаконна комерціалізація своєї діяльності, конвертація влади у власність і капітал, забезпечуються неекономічні переваги в конкурентній боротьбі (перш за все на ресурсних ринках) представникам бізнесу, які виплачують корупційну ренту.

Наявність тісного корупційного зв'язку між владою і бізнесом в Україні (на відміну від інших країн, де він менш помітний або носить випадковий характер) перетворює корупцію на інституціональне явище. Стійкість корупційних зв'язків є визначальним фактором характеристики української дійсності і становить серйозну суспільну

небезпеку, оскільки завдяки їй існують суттєві корупційні тенета, які не просто отримують прибутки в результаті своєї протиправної діяльності, але й інвестують їх у розвиток самої корупції. Це перетворює корупцію на системний фактор української соціально-економічної моделі суспільства.

Відсутність політичної волі значною мірою є наслідком власної причетності вищих посадовців держави до політично-корупційних дій, їх зацікавленості в тих чи інших корупційних схемах.

Отже, реальна антикорупційна політика повинна враховувати, що:

– державна влада сама є корумпованою і тому не зацікавленою в реальній боротьбі з корупцією;

– в Україні, на жаль, немає впливових політиків, реальних «моральних лідерів», які готові бути «моральним взірцем» та очолити боротьбу з корупцією;

– суспільство виявляє переважно «мовчазне обурення» проявами політичної й економічної корупції, активно не протидіє їй;

– значна частина суспільства сприйняла корупційні «правила гри» і діє згідно з ними;

– політико-економічна корупція має надійну основу – олігархічно-кланову економіку, яка не зацікавлена в запровадженні прозорих норм ведення бізнесу та наближенні їх до європейських стандартів;

– Україна як член міжнародних організацій взяла на себе певні зобов'язання з протидії корупції, частина цих зобов'язань виконується (наприклад, е-декларування доходів високопосадовців);

– існує високий рівень невдоволення суспільства корумпованістю влади та політичних сил і критично низький рівень суспільної довіри до них;

– нині в Україні сформовані і діють значна кількість державних структур, покликаних запобігати і протидіяти корупції, але поки їх ефективність практично дорівнює нулю.

Список використаних джерел:

1. Аккерман С.Р. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / С.Р. Аккерман ; пер. с англ. О. Алякринский. – М. : Логос, 2010. – С. 39.
2. Варналії З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналії // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46–51.
3. Волошенко А.В. Проблеми здійснення антикорупційних реформ у сучасній Україні та шляхи їх реалізації / А.В. Волошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 51–61.
4. Ечмаков С.М. Тенева економіка: анализ и моделирование / С.М. Ечмаков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
5. Іванов Ю.Б. Тіньова економіка в контексті кризи державного управління / Ю.Б. Іванов // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 21–24.
6. Исправников В.О. Теневая экономика : [научно-методическое пособие для студентов экономических факультетов] / В.О. Исправников. – М. : Инфра, 2007. – 321 с.
7. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект : [монографія] / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко [та ін.] ; кер. авт. колективу і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк : Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.
8. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження : [монографія] / Керівник авт. кол. доц. І.О. Ревак. – Львів : Львівський ДУВС, 2011. – 220 с.
9. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика : [монографія] / І.І. Мазур. – К. : Київський університет, 2008. – 239 с.
10. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович. – М., 1999.
11. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
12. Пустовіт Р.Ф. Институціональні фактори клептократичної економіки / Р.Ф. Пустовіт // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 26–38.
13. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман. – М. : Логос, 2003. – 356 с.
14. Самаєва Ю. Шоу корупційного абсурду / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня. – 2016. – № 41.
15. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні / А. Скрипник, А. Вдовиченко // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 29–43.
16. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М. : Catallaxy, 1995. – 249 с.
17. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналії. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
18. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналітична доповідь / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов [та ін.] ; за заг. ред. Я.М. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
19. Фоміна М.В. Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект / М.В. Фоміна // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 471–478.

20. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Consequences. Aldershot: Avebury, 1990. Ch. 1.
21. Feige E.L. Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Transition Economies. In Nelson, Tilley, Walker (eds) Transforming Post-Communist Political Economies. National Academe Press, Washington D.C., 1997. – P. 19–34.
22. Klitgaard R. Controlling Corruption: a study of corruption and how to reduce it in developing countries. University of California Press, 1988.
23. Klitgaard R., Maclean-Abaroa R., Lindsey Parris H. Corrupt Cities: A Practical Guide to Cure and Prevention. ICS Press and World Bank Institute, 2000.
24. Sanjeev C., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper 76, 1998.
25. The Shadow Economy in Europe. 2013 / K. Scheider, Ph.D. // ATKearney. Johannes Kepler / Universitat Linc. JKU. 2013.
26. CPI 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.transparency.org.

Пясецкая-Устич С. В.

ГВНЗ «Ужгородский национальный университет»

ОСОБЕННОСТИ КОРРУПЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию особенностей развития коррупционных процессов в современной украинской экономике, выявлению ключевых факторов противодействия данному негативному явлению. Выявлены и обоснованы причины развития и формы проявления коррупционно-теневых отношений, предложен алгоритм противодействия коррупционным процессам со стороны государства и общества.

Ключевые слова: коррупция, коррупционно-теневые отношения, коррупционная деятельность, коррупционная рента, система коррупции.

Pyasetska-Ustych S. V.

Uzhgorod National University

THE PECULIARITIES OF CORRUPTION PROCESSES IN MODERN UKRAINIAN ECONOMY

Summary

This article is focused on the examination of the peculiarities of corruption processes development in modern Ukrainian economy, on the revealing of key factors of counteraction to this negative phenomenon. The article sets out and analyses both the causes and the forms of corrupt relationships, and suggests an algorithm for government and society countering such corrupt aspects of the economy.

Key words: corruption, corrupt relationships, shadow economy, corrupt activities, corrupt rent-seeking.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 338.246.025.2:339.56

Baboi V. N.
Nikolayev Yu. O.
Odessa I. I. Mechnikov National University

TRANSNATIONAL BANKS' INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY AND THE FINANCIAL SECTOR OF DEVELOPING COUNTRIES (ON THE EXAMPLE OF POLAND, BRAZIL, TURKEY)

The article reveals the importance of transnational banks, their role in the development of international economic relations, the causes of their emergence, as well as their advantages over the other banking structures; the impact of their activities on the development of the economy and financial sector of developing countries is assessed, by analyzing the results obtained with the construction of regression models.

Key words: transnational banks, economic development, financial sector, loans, deposits, foreign capital.

Urgency of the research. In connection with the intensification of the globalization processes which are taking place in the world economy and the financial sector, the interconnection of national economies is strengthening, the role of external factors in economic development is increasing, and the financial markets are converging.

Target setting. The world economy is a complex system which is formed under the influence of various factors. The main place in the world financial market among its many participants is occupied by transnational banks which can provide a wide range of needs of all participants in international economic relations. Therefore the issue of analyzing the influence of transnational banks on the economic and financial sector of the country is very important.

Actual scientific researches and issues analysis. The study of the activities of transnational banks, their influence on the world economy, the evaluation of the significance of TNB in the financial sphere was carried out by such scientists as M. Borovinsky, A. Kosevich, V. Kozhina, I. Otmar, A. Romashova, U. Umantseva, R. Peterson.

Uninvestigated parts of general matters defining. The study of the influence of transnational banks on selected countries has never been conducted before. As Poland, Turkey and Brazil are among the most successful developing countries in their regions, then by examining the impact of TNBs on their economies and the financial sectors, it will be possible to project results to other countries in the respective regions.

The research objective. The main purpose of the article is to identify the factors that have the greatest impact on the economic and financial development of the developing countries by constructing the regression models and analyzing their results.

The statement of basic materials. The transnational bank is a large universal bank that performs an intermediary role in the international movement of loan capital. It usually relies on a network of foreign branches, controls foreign exchange and credit operations on the world market with the support of the state [1].

The main purpose of transnational banks is to mobilize and redistribute funds in such a way as to maximize profits.

The foreign economic activity of TNB is a generating factor for the expansion and development of globalization processes, the economic ties of most countries in the world. The increasing importance of TNBs in the world economy is explained by the consolidation of banking and industrial capital, which is an important trend in modern economic relations. If previously TNBs were issuing loans, mainly on foreign trade transactions, now they are crediting any operations of their clients.

One of the main activities of TNBs is the acceptance of deposits. For transnational banks this operation has acquired features related to the international scope of activity. The features that distinguish TNB operations from the operations of national banks are the following: mobilization of capital, its further movement from country to country in order to obtain maximum profit, a high level of flexibility in management. TNB covers all types of savings, from government to small investors.

TNB is also an active source for advancing scientific and technological progress as they are flexible enough to "transfuse" capital from one country to another. But based on their nature of origin TNB is trying to completely subordinate all financial flows to maximize its own benefits. That is why TNBs are also a source of severe economic crises in the world economy [2].

TNBs have certain advantages in comparison with other banks. Thus, transnational banks are less prone to economic crises because international operations dominate in their activities, which allows them to remain less dependent on the state of any country. Moreover, TNBs retain high profit growth rates and are more resistant to fluctuations in the economy.

The existence of an extensive network of foreign units located in countries with different phases of the business cycle is of great importance to TNBs, which enables the diversification of sources of profit and less dependence on economic conditions.

TNBs are the main agents of economic expansion and play a contradictory role. On the one hand, they serve as agents of new aggressive forms of production and management organization, and also are the financial donors. Their expansion helps to

increase the rate and level of economic growth of the backward countries. On the other hand, their expansion reinforces the imbalances in the economies of these countries because individual enterprises and industries, which mainly focus on foreign capital, are developing. Moreover, in developing countries the environment is deteriorating due to the transfer of "dirty" technologies to them.

To assess the impact of TNBs on the economy and the financial sector, three developing countries, which were included in the list of "Top-20 emerging economies", were selected [3]. Those are Poland, Brazil and Turkey.

For Poland, a regression model was constructed using the following indicators:

- as a dependent variable, GDP per capita (Y) was chosen as an indicator of economic development [4];
- as independent variables were chosen: share of assets of foreign banks in the total banking assets of Poland (X₁); share of foreign banks among the total number of banks (X₂); capitalization of the stock market (X₃); loans to the private sector in relation to GDP (X₄) and the ratio of deposits to GDP (X₅). The study period was 21 years, from 1995 to 2015 [4-6].

The model can be characterized by such an indicator as R², the value of which is 0.93. Other indicators of the model indicate its adequacy. In this model all indicators are significant (except capitalization of the stock market). The final model looks like this:

$$Y = - 11932.786 + 101.630 * X_1 + 95.987 * X_2 + 154.335 * X_4 + 917.819 * X_5 \quad (1)$$

There is a direct dependence between the share of assets of foreign banks in the total banking assets of Poland, as well as the proportion of foreign banks among the total number of banks, and GDP per capita, i.e. with an increase in the share of assets of foreign banks in total banking assets and the share of foreign banks among the total number of banks there is an increase in GDP per capita. This is due to the fact that, since the privatization of the banking sector and to date, the presence of foreign capital is very large. So, as of 2015 the Polish banking sector is internationalized – approximately 76% of assets are controlled by foreign owners, mainly from EU countries. In general, about 95% of the banking system of Poland is made up of banks with foreign capital. In particular, Polish government struggled to avoid the domination of the banks of the economic leader of the region – Germany. The first place was taken by Italian banks – 12.8% as of 2014. Italy is followed by Germany, Spain, Holland [7, p. 6].

The arrival of foreign capital in the banking system of Poland was associated with privatization processes in order to stabilize the economy, as well as attracting foreign investment.

There is a direct dependence between credits, deposits and GDP per capita in Poland, i.e. with an increase in the volume of loans and deposits, there is an increase in the incomes of the population. As of 2016 interest rate on loans and deposits is 1.5%. Poland uses the so-called "cheap money" policy, whose goal is to stimulate economic activity of the population. There is a revival of production, which leads to an increase in the number of jobs, a reduction in unemployment, an improvement of the well-being of the population. Especially retail lending contributes to the development of the economy of Poland and any state. In this case, debt relations are a source of increasing the welfare of the population, the most important factor of the growth of consumption and production [8].

To assess the impact of TNBs activities on the Brazilian economy, a regression model was constructed using the following indicators: as a dependent variable, GDP per capita (Y) was chosen as an indicator of economic development [5]; as independent variables were chosen: the share of assets of foreign banks in the country's total banking assets (X₁); share of foreign banks among the total number of banks (X₂); capitalization of the stock market (X₃), loans given to the private sector in relation to GDP (X₄) and the ratio of deposits to GDP (X₅). The study period was 21 years, from 1995 to 2015 [4-6].

The model can be characterized by R², whose value is 0.97. Other indicators of the model indicate its adequacy. In this model insignificant were the share of assets of foreign banks in total banking assets of the country and the share of foreign banks among the total number of banks. The final model looks like this:

$$Y = - 21549.412 + 71.423 * X_3 - 352.349 * X_4 + 513.626 * X_5 \quad (2)$$

There is a direct dependence between capitalization of the stock market and GDP per capita, so, as the value of securities circulating on the market increases, the incomes of the population also increase.

The stock market influences the economy because it is the main mechanism for the redistribution of capital between sectors and business entities. Brazilian securities market is among the fastest growing in Latin America. As Brazilian securities market grows, its role in the development of the country's economy is growing, as well as the growth of the economy itself.

Between credits granted to the private sector and GDP per capita an inverse relationship is observed, i.e. with an increase in the volume of loans issued, respectively, there is a reduction in household incomes. In 2016 a large part of the population, about 48%, had overdue loans. GDP per capita also has a downward trend since 2011, so for this period it has declined by 8.6% [5].

Direct dependence is observed between the ratio of deposits to GDP and GDP per capita. The Central Bank of Brazil, starting from 2013, constantly raises the deposit rate, which is due to the fact that the price increase in the country occurs at a faster rate than the level of inflation.

In Turkey, for more than 10 years the inflation rate and interest rates have significantly decreased. As of 2015 inflation was 7.7%, which is 47.2% less than was recorded in 2000. The interest rate decreased from 13.8% in 2008 to 7.7% in 2016. Reducing inflation and low interest rates help to increase the investment and revive domestic consumption. So, in 2015 the inflow of FDI was \$ 17.55 billion, which was almost \$5 billion more than in the previous year [5], [9], [10].

To assess the impact of TNB activities on the Turkish economy, a regression model was constructed using the following indicators: as a dependent variable, GDP per capita (Y) was chosen as an indicator of economic development [4]; as independent variables were taken: the share of assets of foreign banks in the country's total banking assets (X₁); share of foreign banks among the total number of banks (X₂); loans to the private sector in relation to GDP (X₄) and the ratio of deposits to GDP (X₅). The study period was 21 years, from 1995 to 2015 [4-5].

The model can be characterized by R², the value of which is 0.93. Other parameters of the model indicate its correctness. In this model, the share of

foreign banks among the total number of banks and capitalization of the stock market were insignificant. The final model looks like this:

$$Y = -30113,373 + 1237,268 * X1 + 280,089 * X4 + 433,425 * X5 \quad (3)$$

Analyzing the equation obtained, it can be seen that a direct relationship exists between GDP per capita and all independent variables.

Thus, as the share of assets of foreign banks in the total banking assets of Turkey increases, the growth of such indicator as GDP per capita is observed. However, it is worth noting the insignificant presence of foreign banks in the country. So, as of 2015 the share of assets of foreign banks was slightly more than 13% [5].

Between credits, deposits and GDP per capita in Turkey there is a direct dependence, i.e. with an increase in the volume of loans and deposits, there is an increase in the incomes of the population. So, in 2015 rates on loans and deposits were approximately at the same level of 12% and 11% respectively [9].

To assess the impact of TNBs' activities on the financial sector of Poland, Brazil, Turkey, the regression models were constructed using the following indicators: as a dependent variable, the national debt was selected as a percentage of GDP (Y); as independent variables were chosen: the share of assets of foreign banks in the country's total banking assets (X1); share of foreign banks among the total number of banks (X2); loans to the private sector in relation to GDP (X4) and the ratio of deposits to GDP (X5). The study period was 21 years, from 1995 to 2015.

However, such a model for Poland and Brazil can not be used, because R2 is very low for them. Turkey's model can be characterized by such R2, the value of which is 0.77. In this model, the share of assets of foreign banks in total banking assets of the country and capitalization of the stock market were insignificant. The final model looks like this:

$$Y = 18,065 - 0,773 * X2 - 1,240 * X4 + 2,322 * X5 \quad (4)$$

The dependence between the share of foreign banks among the total number of banks and state debt is reverse, i.e. an increase in the number of foreign banks in Turkey leads to a reduction in public debt. Foreign presence contributes to attracting additional investments in the banking sector – capitalization is increasing, efficiency is improving, competition is increasing, lending to the economy is intensifying, an effect that stimulates other investors is created, because the more people invest in the country, the more confidence and interest it causes. The financial sector and the banks that have gained confidence among Turkish population have a binding role between the owners of savings and entrepreneurs who use these savings for investment. In this way, savings contribute to investment, as well as employment, and generally contribute to economic development.

The state debt of Turkey reached its maximum value of 74.1% in 2001. However, after this there was a tendency to reduce the country's debt, and in 2015 it was 29%, which is the norm according to the Convergence Criteria. Turkish financial sector has recovered after the crisis of 2001, and despite the global financial crisis of 2008, it continues to arouse investor interest [10].

The growth of GDP contributes to the reduction of the national debt of the country and increases the strengthening of banking activity in Turkey. The volume of loans and deposits is growing. Indi-

cators of the ratio of deposits to GDP and the national debt of the country are falling with GDP growth. Hence, there is a direct dependence between the ratio of deposits to GDP and state debt.

Conclusions. Transnational banks, being subjects of the world economy, have distributed their branches around the world; they conduct many different operations outside one country, control economic processes within individual states, as well as currency and financial ties between states.

TNBs fully meet the needs of their customers in the international market, constantly expanding the range of services of existing international banking products. They contribute to the development of credit and financial and technological ties between the banks of these countries, help to increase the rate and level of economic growth of the lagging countries.

The activity of TNBs is to accept deposits, issue loans; they are the driving force of the scientific and technical progress. TNBs have certain advantages: they are less susceptible to economic crises, have the opportunity to diversify their sources of profit and to be less dependent on economic conditions.

The article analyzes the influence of TNBs on the economy of three developing countries. Poland is characterized by the fact that the country's economy is the most influenced by such indicators as the share of assets of foreign banks in total banking assets of Poland, as well as the proportion of foreign banks among the total number of banks. The banking sector is very internationalized. The arrival of foreign capital in the banking systems of Poland was associated with the privatization processes in order to stabilize the economy, as well as attracting foreign investment. Between credits, deposits and GDP per capita in Poland there is a direct dependence. The country uses a policy of low interest rates to stimulate economic activity of the population.

For Brazil and Turkey, loans and deposits relative to GDP have the greatest impact on the development of their economies.

In Brazil, with an increase in the volume of loans issued, there was a reduction in household incomes. So in the country the majority of the population has the overdue loans, moreover, GDP per capita also has had a downward trend since 2011. The reverse dependence is observed between deposits and BBA per capita. The Central Bank of the country constantly raises the rate on deposits, which is explained by the fact that the price increase occurs at a faster rate than the level of inflation.

Between credits, deposits and GDP per capita in Turkey there is a direct dependence, i.e. with an increase in the volume of loans and deposits, there is an increase in the incomes of the population.

When constructing models that characterize the influence of the TNB on the financial sector, only the Turkish one turned out to be significant. As a result, it was revealed that an increase in the number of foreign banks in the country leads to a reduction in public debt. The growth of GDP contributes to the reduction of the national debt of the country and increases the strengthening of banking activity in Turkey. The volume of loans and deposits is growing. The ratio of deposits to GDP and the national debt of the country are falling with GDP growth. Hence, there is a direct dependence between the ratio of deposits to GDP and state debt.

It is promising to conduct similar studies for Ukraine. Since the country is of interest to foreign investors, in particular the banking sector, in recent

years banks with foreign capital have been gradually expanding their presence in Ukrainian market. Among the largest international banks operating in Ukraine through the establishment of a subsidiary bank or with partial participation in the capital of domestic banks, we can mention: Raiffeisenbank (Austria), Calvon Bank, SNG Bank (Netherlands), Citigroup, HVB Bank and others.

When determining the expediency of increasing the presence of foreign capital in the country's banking system, it is necessary to be guided by the strategic priorities of the country, the practical implementation of which will ensure the integrity and stability of the functioning of the national banking system.

Since 2012, most foreign banks are not ready to exit Ukrainian market and close their branches. All financial institutions understand that leaving this market is economically inefficient for them.

At the present stage, the share of foreign bank capital in Ukraine has significantly decreased and reached the identical indicators of the pre-crisis period.

The future of foreign banking groups in Ukraine depends on political and economic regulation, as well as normative regulation. If the country is fully prepared for profound reforms, the transition to international standards, in the future the situation will improve.

References:

1. Современный экономический словарь: 6-е изд./ перераб. и доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2011. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/f8998da85fb12d4e8a858d364ab485dfad0863b4/.
2. Мансурова А.Ф. Роль транснациональных банков в системе международных экономических отношений / А.Ф. Мансуров. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Mansurova_2013.pdf.
3. Топ-20 развивающихся стран. [Electronic resource] / GlobalStocks. – Access mode: <http://globalstocks.ru/materialyi/rejtingi/top-20-razvivayushhihsya-stran/>.
4. The World Bank Data. Countries and Economies [Electronic resource] / World Bank. – Access mode: <https://data.worldbank.org/topic/economy-and-growth?view=chart>.
5. Economic Data Categories // International Data // Countries [Electronic resource] / FRED. – Access mode: <https://fred.stlouisfed.org>.
6. DataMarket // Trends, Impact and Financial Stability // Countries [Electronic resource]. – Access mode: <https://datamarket.com>
7. Banking sector development levels (commercial and cooperative banks) in selected CEE countries and in the euro area Financial System in Poland 2001-2015. [Electronic resource] / NBP. – Access mode: <http://www.nbp.pl>.
8. Economic Forecasts from the World's Leading Economists // Countries // Monetary and Financial sector [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.focus-economics.com>.
9. Turkey interest rate [Электронный ресурс] / Tradingeconomics. – Режим доступа: <https://tradingeconomics.com/>.
10. OECD Database // Countries and Economies [Electronic resource] / OECD. – Access mode: <http://www.oecd.org/>.

Бабой В. М.

Ніколаєв Ю. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ, БРАЗИЛІЇ, ТУРЕЧЧИНИ)

Резюме

У статті розкрито значення транснаціональних банків, розглянуто їх роль у розвитку міжнародних економічних відносин, причини їх виникнення, а також їх переваги над іншими банківськими структурами. Оцінено вплив їхньої діяльності на розвиток економіки і фінансового сектора країн, що розвиваються, шляхом аналізу результатів, отриманих під час побудови регресійних моделей.

Ключові слова: транснаціональні банки, економічний розвиток, фінансовий сектор, кредити, депозити, іноземний капітал.

Бабой В. Н.

Николаев Ю. О.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН (НА ПРИМЕРЕ ПОЛЬШИ, БРАЗИЛИИ, ТУРЦИИ)

Резюме

В статье раскрыто значение транснациональных банков, рассмотрена их роль в развитии международных экономических отношений, причины их возникновения, а также их преимущества над другими банковскими структурами. Оценено влияние их деятельности на развитие экономики и финансового сектора развивающихся стран путем анализа результатов, полученных при построении регрессионных моделей.

Ключевые слова: транснациональные банки, экономическое развитие, финансовый сектор, кредиты, депозиты, иностранный капитал.

УДК 339.9

Родіонова Т. А.

Поліщук К. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ КРАЇН ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ДОБРОБУТ

У статті досліджено особливості функціонування банківських систем країн Південної Європи. Охарактеризовано останні тенденції розвитку банківських систем Греції, Іспанії, Португалії. Визначено показники, які найбільшою мірою впливають на економічний добробут країн Південної Європи. Виявлено взаємозалежність між рівнем стабільності банківської системи та економічним добробутом країни.

Ключові слова: Південна Європа, банківська система, економічний розвиток, ВВП, економічний добробут.

Постановка проблеми. Іспанія, Португалія та Греція є одними з найбільших країн Південної Європи. Всі ці країни входять до зони євро, а тому їх грошово-кредитні політики мають багато спільного, адже підпорядковані політиці, яка застосовується Європейським центральним банком. Однак рівень розвитку банківської системи кожної з країн був неоднаковим. Це передбачає різні наслідки боргової кризи та інших негативних факторів для банківських систем цих країн. Нині однією з головних умов економічного розвитку є стабільність банківської системи країни. Кредитування національних виробників стимулює розвиток виробництва і підвищення рівня економічного розвитку. На даному етапі для наведених країн основною метою є підвищення економічної стабільності. Через підвищення стабільності економіки можна впливати на економічний добробут населення. Сьогодні рівень економічного добробуту населення є одним із провідних напрямів політики урядів європейських країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом ролі банківських систем у розвитку національних економік, їх стабільності, а також питанням впливу на добробут займаються такі вітчизняні вчені, як О. Барановський, О. Колодзєв, В. Коваленко, Н. Погореленко, М. Савлук, О. Стельмах та ін. Серед іноземних науковців слід відзначити Т. Beck, R. G. King, A. Demirgüç-Kunt, R. Levine, R. G. Rajan; L. Zingales та ін. Ці вчені досліджували підходи до оцінки рівня стабільності банківської системи, як банківська система може впливати на добробут країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість досліджень стабільності банківських систем носить загальний характер, оскільки основана на загальних положеннях і не переноситься на окрему країну. Таким чином, використовуючи підходи вчених, зазначених вище, можна дослідити рівень стабільності банківських систем країн Південної Європи, оцінити вплив рівня стабільності їх банківських систем на добробут населення.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозалежності між рівнем стабільності банківських систем країн Південної Європи та економічним добробутом цих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільність банківської системи характеризується як ситуація, коли в національній банківській системі не відбуваються банкрутства банків, або як ситуація, коли національна банківська система є стійкою і прибутковою і повністю відповідає національному законодавству, а також принципам управління ризиками, встановленими Базельським комітетом із банківського нагляду [1].

Зважаючи на те, що криза суверенного боргу мала великий вплив на економіку країн Південної Європи у цілому й банківську систему зокрема, слід проаналізувати, як саме ці події вплинули на стабільність банківської системи Греції, Іспанії та Португалії. Слід відзначити, що для всіх трьох країн банківський сектор є основою національних фінансових систем.

Загалом після боргової кризи пройшло достатньо часу для того, щоб банківська система Греції знов могла нормально функціонувати самостійно. Однак для грецького уряду все ще є проблемним самостійне забезпечення потреб банківського та фінансового секторів. Характерними для Греції є такі позитивні зміни, як зменшення прострочених позик та боргових цінних паперів, а також зниження індексу Texas, який являє собою відношення боргових цінних паперів або позик до суми матеріального загального акціонерного капіталу і резервів на втрати по позиках (хоча слід пам'ятати, що середній показник по ЄС є набагато нижчим) [2].

Для іспанської банківської системи можна відзначити такі позитивні тенденції, як підвищення консолідованих активів, зменшення кількості непрацюючих кредитів. Проте проблемою іспанських банків є забезпечення достатньої рентабельності. Для банківської системи країни важливим є діяльність банківських установ за кордоном, яка є дуже ризиковою. Однак географічна спрямованість, а також більш локальний характер міжнародної діяльності банківських установ Іспанії, що характеризується місцевою активністю в національній грошовій одиниці, значно пом'якшують ризики, пов'язані з міжнародною діяльністю іспанських банківських установ [3].

Для економіки Португалії велике значення має мале та середнє підприємство, тому важливим є розвиток саме цього сектору економіки, а також спрямованість банківських кредитів на його розвиток. Особливо важливою умовою відродження економіки є стабільність банківської системи країни. До основних результатів діяльності банківського сектора Португалії у посткризовий період слід віднести: зменшення сумарних активів банківської системи, досить стабільний рівень ліквідності, збільшення ризикових кредитів, низьку рентабельність банківської системи, стабільний рівень платоспроможності португальських банківських установ [4].

Розвиток банківської системи країни є важливим фактором економічного розвитку країни, адже від розвитку та орієнтованості банківських установ країни залежить доступ позичальників до кредитних ресурсів, які можуть виступати ресурсами для стимулювання виробничої діяльності.

Стимулювання виробничої діяльності є невід'ємним фактором відновлення економічної системи країн Південної Європи після наслідків боргової кризи. Позитивний економічний розвиток супроводжується зростанням добробуту. Цю взаємозалежність можна простежити за допомогою такого показника ВВП. Спостерігаючи за тенденцією зміни цього показника, можна зробити висновок про рівень стабільності економіки та динаміку економічного розвитку країни.

Для дослідження впливу стабільності банківської системи на економічний добробут було застосовано регресійний аналіз на основі використання таких показників: щорічний приріст ВВП (Y -залежна змінна); внутрішні кредити приватному сектору (X_1 , у % до ВВП); коефіцієнт капіталізації фондового ринку (X_2 , у % до ВВП); загальна вартість акцій, що торгуються (X_3 , у % до ВВП); ВВП на д. н. (X_4); потоки ПІІ в країну (X_5 , у % до ВВП); валові витрати (X_6 , у % до ВВП); коефіцієнт відкритості економіки (X_7); відношення недійсних кредитів до загальної кількості кредитів (X_8) [5]. Період для аналізу становить 15 років (2000–2015 рр.).

Загальна формула для всіх трьох країн має такий вигляд:

$$Y = \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4 + \beta_5 * X_5 + \beta_6 * X_6 + \beta_7 * X_7 + \beta_8 * X_8 \quad (1)$$

Перша країна, яка буде досліджуватися, – Греція. Ця країна найбільш постраждала від боргової кризи, а тому її економіка є найбільш залежною від будь-яких змін у банківському чи будь-якому іншому секторі економіки. Крім того, на політику країни мають вплив міжнародні кредитори, а це, своєю чергою, впливає на економічний розвиток країни, стабільність банківської системи, а також на економічний та соціальний добробут населення.

За результатами аналізу коефіцієнт детермінації становить 0,906 (табл. 1). Це дає можливість зробити висновок, що модель представляє досить реальну картину. Однак, урахувавши те, що більшість незалежних змінних не є значимою, модель потребує змін. Для подальшого аналізу з моделі були виключені незначущі показники, а саме: ВВП на д. н., коефіцієнт відкритості економіки, вартість акцій. Виходячи з аналізу, модель стала більш значимою, адже F -статистика підвищилася із 19,11 до 30,218. Коефіцієнт детермінації також підвищився. Незалежні змінні X_2 , X_3 , X_7 виключаються з моделі через свою незначущість. Таким чином, рівняння оцінки впливу стабільності банківської системи країни на економічний добробут має такий вигляд:

$$Y = -0,557 * X_1 + 0,557 * X_2 + 0,256 * X_5 - 0,580 * X_6 + 0,529 * X_8 \quad (2)$$

Таким чином, можна зробити висновок, що внутрішні кредити приватному сектору мають обернений вплив на рівень приросту ВВП країни: збільшення показника внутрішніх кредитів приватному сектору призводить до зменшення приросту ВВП країни на 0,557 стандартного відхилення. Це пояснюється тим, що за збільшення кредитування приватного сектора кредити на розвиток бізнесу скорочуються, що має негативний вплив на виробничу спроможність підприємств. Однак наявність таких процесів у країні не є бажаною, адже це має негативний вплив на розвиток та відновлення економіки країни, втім, має позитивний вплив на підвищення добробуту населення (через кредитування приватного сектора). Але ці процеси повинні відбуватися рівномірно, оскільки економіка країни має задовольнити потреби населення, а пропозиція має відповідати попиту.

Приріст прямого інвестування з-за кордону має прямий вплив на рівень приросту ВВП. Цей взаємозв'язок є досить логічним, адже підвищення прямого інвестування означає інтенсифікацію та розширення виробничої діяльності. Однак слід зазначити, що в період 2014–2015 рр. відбулося різке скорочення потоків ПІІ до країни. Це є досить негативним явищем, оскільки скорочує можливості грецької економіки на розвиток та повне відновлення.

Відповідно до результатів, отриманих під час проведення аналізу, підвищення загальних витрат призводить до скорочення приросту ВВП. Ця закономірність є непередбачуваною, адже збільшення загальних витрат повинно стимулювати виробників до активізації виробничої діяльності. Однак якщо говорити про витрати підприємницьких одиниць, то збільшення витрат (наприклад, транспортних) зменшує загальний обсяг виробництва, адже собівартість продукції, що виготовляється, зменшується і зменшується приріст ВВП країни.

Також досить несподіваним є прямий зв'язок між зростанням кількості непрацюючих кредитів і приростом ВВП. Велика кількість непрацюючих кредитів є негативною характеристикою банківського сектору країни. Зростання кількості непрацюючих кредитів сигналізує про те, що підприємства відчувають певні труднощі у поверненні своїх кредитів, а під цим розуміється зменшення платоспроможності економічного агента, що має своїм наслідком зменшення виробництва, тому залежність між цими двома показниками має бути оберненою. Однак для Греції це, навпаки, потребує подальшого більш детального аналізу.

Аналіз впливу рівня розвитку банківського сектору на економічний добробут в Іспанії дав такі результати:

$$Y = -1,601 * X_4 - 0,451 * X_6 + 1,062 * X_7 - 0,615 * X_8 \quad (3)$$

Стандартизований коефіцієнт детермінації становить 0,947, тобто модель є значимою.

Пряма залежність простежується між приростом ВВП та коефіцієнтом відкритості економіки. Економіка вважається відкритою, якщо експортна квота перевищує 10%. Іспанська економіка є відкритою. Високий показник експорту свідчить, що національні виробники здатні не лише забезпечити внутрішній попит, а й орієнтуються на експорт, тому підвищення відкритості економіки сприяє підвищенню приросту ВВП країни.

Підвищення валових витрат призводить до зменшення приросту ВВП країни. В Іспанії так само, як і в Греції, підвищення валових витрат призводить до скорочення приросту ВВП країни. Така закономірність може бути пояснена лише в умовах того, що загальні витрати розглядаються з боку витрат виробників. За збільшення витрат на виробництво збільшується собівартість продукції, тому попит на неї може знизитися, тим самим стимулюючи виробників скорочувати виробництво, що впливає на скорочення приросту ВВП та економічного добробуту країни.

Збільшення кількості неповернених кредитів зумовлює зменшення приросту ВВП Іспанії. Демонструється цілком логічний зв'язок, адже підвищення платоспроможності підприємств зумовлюється збільшенням її прибутковості. В Іспанії в останні роки спостерігається зменшення частки неповернених кредитів у загальній сумі виданих. Це свідчить про підвищення економічного добробуту населення.

Між рівнем приросту ВВП та рівнем ВВП на д. н. спостерігається обернена залежність. Це можна пояснити тим, що кількість населення зростає випереджаючими темпами.

За результатами побудови моделі впливу рівня розвитку банківської системи на рівень добробуту Португалії отримано рівняння:

$$Y = 0,682 * X_3 - 1,279 * X_4 \quad (4)$$

Стандартизований коефіцієнт детермінації становить 0,762, тобто модель є значимою.

Виходячи з даних, представлених у рівнянні (4), збільшення загальної вартості акцій, що торгуються, призводить до збільшення приросту ВВП країни. Це дає змогу зробити висновок про те, що фондовий ринок відіграє важливу роль у розвитку виробничої діяльності та економічному розвитку в цілому. Збільшення вартості акції призводить до підвищення прибутковості підприємств, акції яких торгуються, що означає приріст ВВП. Збільшення ВВП на д. н. призводить до зменшення приросту ВВП, як і в моделі для Іспанії.

Таким чином, проведений аналіз дає змогу зробити висновок, що банківська система країни та рівень її розвитку мають значний вплив на рівень економічного добробуту.

За результатами регресійного аналізу можна узагальнити таке. Лише три показники виявилися значимими для як мінімум двох країн одночасно, а саме ВВП на д. н., валові витрати, кількість непрацюючих кредитів до загальної суми виданих кредитів. Для Іспанії та Греції найбільш важливими показниками виявилися валові витрати і кількість непрацюючих кредитів до загальної суми кредитів. Досить неочікуваним є те, що показник внутрішніх кредитів приватному сектору має вплив на економічний добробут тільки в Греції, адже цей показник прямо впливає на купівельну спроможність громадян, що одночасно підвищує стимули для нарощування виробництва і підвищення приросту ВВП.

Висновки. За результатами проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

- для підвищення економічного добробуту необхідно підтримувати приплив ПІІ в країну, адже вони є стимулом для розвитку виробничої діяльності;

- велика кількість непрацюючих кредитів є негативним фактором, оскільки це сприяє скороченню економічного добробуту, а також економіч-

ній активності в країні; вони свідчать про низьку платоспроможність суб'єктів господарювання, а це сприяє зниженню доходності банківського сектора;

- зростання кредитування приватного сектора може мати двоїтий вплив, адже стимулює споживачів нарощувати витрати та водночас скорочує кредитування сектору виробництва;

- рівень відкритості економіки свідчить, наскільки країна є включеною в систему світового господарства, наскільки ефективною є її експортна діяльність, тому уряд повинен стимулювати та підтримувати експорт для підвищення добробуту. Однак слід також використовувати заходи щодо захисту національного виробництва і не дозволяти розмивати національні кордони;

- розвиток фондового ринку країни також має значний вплив на економічну активність, адже доступ компаній на ринок цінних паперів створює для них додаткові можливості для отримання капіталу. Це сприяє активізації економічної діяльності, зменшує тиск на банківський сектор та сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств;

- для Греції, насамперед, важливим є скорочення недійсних кредитів, а також стимулювання притоку ПІІ в країну, що ускладнює стимулювання виробництва;

- іспанській економіці необхідно ще більше стимулювати експорт для підтримки розвитку економіки, втім, за умови скорочення кількості недійсних кредитів;

- для підвищення економічного добробуту Португалії доцільно стимулювати приплив ПІІ до країни, зростання рівня відкритості економіки.

Досліджувані країни Південної Європи нині знаходяться на шляху відтворення своїх банківських систем. Для прискорення цього процесу передусім необхідно посилити міри контролю над діяльністю банківського сектора, а також якомога швидше наситити економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, щоб створити найбільш сприятливі умови для розвитку банківського кредитування. Такі позитивні зрушення повинні призвести до відновлення економічної та фінансової стабільності і, як результат, до підвищення рівня економічного добробуту країни.

Таблиця 1

Критерії адекватності регресійної моделі щорічного приросту ВВП Греції, Іспанії, Португалії в 2000–2015 рр.

Критерій Стюдента при змінних	Греція		Іспанія		Португалія	
X ₁ (р-значення)	-1,278 (0,242)	-3,243 (0,010***)	2,079 (0,076***)	2,821 (0,020***)	1,120 (0,300)	
X ₂ (р-значення)	2,435 (0,045***)	2,628 (0,027***)	1,437 (0,194)		-0,861 (0,418)	
X ₃ (р-значення)	-1,267 (0,246)		1,845 (0,107)	3,049 (0,014***)	3,065 (0,018***)	3,754 (0,005***)
X ₄ (р-значення)	-0,125 (0,904)		-3,428 (0,011***)	-4,066 (0,003***)	-2,025 (0,083***)	-4,431 (0,002***)
X ₅ (р-значення)	1,633 (0,146)	3,268 (0,010***)	0,685 (0,515)		-2,280 (0,057***)	-2,098 (0,065***)
X ₆ (р-значення)	-3,005 (0,020***)	-3,514 (0,007***)	-2,983 (0,020***)	-3,359 (0,008***)	2,503 (0,041***)	2,109 (0,064***)
X ₇ (р-значення)	0,544 (0,604)		4,821 (0,002***)	6,128 (0,000***)	1,858 (0,106)	2,762 (0,022***)
X ₈ (р-значення)	2,400 (0,047***)	5,101 (0,001***)	-1,552 (0,165)	-3,305 (0,009***)	-2,591 (0,036***)	-2,730 (0,023***)
R ²	0,906	0,921	0,946	0,945	0,768	0,762
F-статистика	19,11	30,217	34,165	43,808	7,198	8,829

У дужках наведений показник статистичної значущості (***) – 1%, ** – 5%, * – 10%)

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Список використаних джерел:

1. Стабильность банковской системы // Discovered: деньги, банки, страхование, экономика и бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://discovered.com.ua/glossary/stabilnost-bankovskoj-sistemy/>.
2. The Bank of Greece Interim Report on Monetary Policy 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Bank/News/PressReleases/DispItem.aspx?Item_ID=5552&List_ID=1af869f3-57fb-4de6-b9ae-bdfd83c66c95&Filter_by=DT.
3. Financial stability report, May 2016 / Banco de España [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/InformesEstabilidadFinancera/16/IEFMayo2016_Ingles.pdf.
4. Portuguese Banking System Recent Developments : 2nd quarter 2016. / Banco de Portugal [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/overviewportuguesebankingsystem_2016q2_en.pdf.
5. DataBank / World Development Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=GRC#>.

Родионова Т. А.

Полищук Е. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**СТАБИЛЬНОСТЬ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СТРАН ЮЖНОЙ ЕВРОПЫ
И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ**

Резюме

В статье исследованы особенности функционирования банковских систем стран Южной Европы. Охарактеризованы последние тенденции развития банковских систем Греции, Испании и Португалии. Определены показатели, которые в наибольшей степени влияют на экономическое благосостояние стран Южной Европы. Выявлена взаимосвязанность между уровнем стабильности банковской системы и экономическим благосостоянием страны.

Ключевые слова: Южная Европа, банковская система, экономическое развитие, ВВП, экономическое благополучие.

Rodionova T. A.

Polishchuk K. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

**STABILITY OF THE BANKING SYSTEMS OF THE SOUTHERN EUROPEAN COUNTRIES
AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMIC WELL-BEING**

Summary

The article explores the features of the functioning of the banking systems of Southern European countries. The latest trends in the development of banking systems in Greece, Spain and Portugal are characterized. As a result of the analysis, there were identified the indicators that have the greatest impact on the economic well-being of Southern Europe countries. The interdependence between the level of stability of the banking system and the economic well-being of the country is revealed.

Key words: Southern Europe, banking system, economic development, GDP, economic well-being.

UDC 314.74

Yakubovskiy S. A.

Horyvenko K. S.

Odessa I. I. Mechnikov National University

**IMPACT OF IMMIGRATION FLOWS ON SOCIO-ECONOMIC WELL-BEING
OF RECIPIENT COUNTRIES**

The article under consideration deals with the major countries-leaders for the number of immigrants. The structure of immigration flows in the USA and Germany is considered and determined why these countries are attracting immigrants. The influence of immigrant flows on the socio-economic well-being of recipient countries by means of constructing a regression model. The conclusions are formulated and optimal migration policies to improve the socio-economic situation of countries are proposed.

Key words: international migration, immigration, labor migration, refugees, socio-economic well-being, GDP per capita, USA, Germany.

Formulation of the problem. International migration and globalization are closely interconnected processes. An important form of these links is the migration flows, that is, interstate movements of people caused by the objective unevenness of world economic development, inequality of economic

conditions and opportunities in different countries, different degrees of their involvement in the processes of modernization and globalization.

Relevance of the research lies in the fact that the main role in the modern international movement of the population is labor migration. Its scale

is steadily increasing, and practically all countries of the world are involved in this process, and new leaders in the number of migrants are emerging in the international arena. International labor migration has become large scale and is becoming a typical phenomenon of socio-economic life in the modern world. Great influence on the size and composition of the population of the countries and their labor force, external migration make, that is emigration and immigration. External migration plays a multilateral role in the development of mankind, serving as a form of adaptation of man to the changing conditions of its existence. In addition, in recent years, the number of refugees from underdeveloped countries has increased rapidly to more developed countries, especially the countries-leaders, whose control of flows becomes difficult.

In particular, international migration now plays a positive as well as negative role for donor countries and recipient countries. Migration affects the national labor market, the social and economic aspects of the life of a society of individual countries, thus, it is an important process in modern conditions, which requires a separate study.

Analysis of recent research and publications. Research on international migration was conducted by both foreign and domestic scientists and they contributed greatly to the study of international economic relations and international migration by S. Beloshitsky, B. Dmitruk, J. Dorigo, M. Engler, A. Figueroa, S. Khrypovych, E. Lee, O. Malinovskaya, V. Maysey, O. Melnychenko, A. Petroe, E. Ravenstein, M. Rosenblum, S. Sichko, K. Shymanska, N. Svetlova, V. Tobler, N. Udovychenko, V. Vasilev and others. In addition to these authors, the following organizations deal with the issue of migration: International Organization for Migration, International Labor Organization, United Nations, Council of Europe and Migration Service of Ukraine, and State Statistics Service of Ukraine.

Separation of previously unresolved parts of the common problem. As a result of globalization and greater integration of countries in recent times, in connection with military actions and conflicts between states, the theme of migration is becoming urgent and more states and academics focus their attention on this problem. Considering the recent works of migration scientists, there are works on the topic of immigration to different countries of the world, and the implications for these countries are considered, but this topic was not considered using econometric models and mathematical analysis. Therefore, this article will be considered not only with the description, but with regression models development.

The purpose of the article is to identify major immigrant countries-leaders, analyze the structure of migrants in these countries and determine their impact, as well as identify which countries are attracting migrants and their impact on the economic and social well-being of countries, which is confirmed by regression analysis. In addition, the main objectives of the migration policies of these countries and their effectiveness will be determined, as well as the action plans for improving the economic and social well-being of the countries.

Presentation of the main material of the study. For analysis there were two countries chosen as the leaders in the number of immigrant flows and their total number in the country, thus the United States and Germany were chosen.

The United States is the first in the world in terms of the inflow of foreign migrants to the country. Population of foreign origin in the

USA (legal and illegal) is 46 627 thousand people, or 14.5% of the total population of the United States 321 565 thousand people, estimated 2015. Over the past fifteen years, their number has increased by 11 813 thousand people [1]. It should be noted that 27% of migrants in the United States are illegal [2].

The main sources of immigrants are Mexico (approximately 12.1 million people, or 26% of the total number of immigrants by 2015), China (2.1 million people or 4.5%), India (2 million people, or 4.2%), the Philippines (1.9 million people or 4.1%) [1]. Looking at regions, the first three continents of origin of the foreign population are Latin American (52.7%), Asia (28.6%) and Europe (12.1%) [2].

The main and most common ways of immigration in the United States are through channels based on family relationships or employment. It is worth noting that the main advantage of issuing green cards remains family relationships, rather than on the basis of work, despite the fact that people who migrate on the basis of family relationships are less qualified and occupy places of people with a high level of qualification that is a problem for the country's economy. As a result, almost one third of US immigrants do not have a high school diploma, about 40% have a high school diploma but no higher education, and only 27% have higher education.

The main incentives for immigration in the United States are getting jobs and higher wages for low-skilled workers, finding better life and great career opportunities for highly skilled immigrants [3, p. 5].

In the United States, there is a problem of disproportionate immigration of the workforce, mainly migrants with either a low level of education or people with higher education and high qualifications. Looking at employment levels by skill levels, the best jobs for low-skilled immigrants include such occupations as: house workers and maids, cooks, janitors, farm workers, builders and gardeners. The best occupations among high-skilled immigrants include managers and administrators, computer software developers, nurses, instructors, accountants and auditors, system analysts, computer technicians and doctors [3, p. 5].

Thus, immigration in the United States can be considered as labor migration and considering the economic and social consequences of labor migration in the USA. For example, it should be noted that the local population and immigrants complement each other in different fields of activity, which professions are lacking in the country. In general, the local population is employed in the technological and more intensive sectors of employment than immigrants who are engaged in manual work. Thus, if we consider the economic effects of immigration, the specialization of labor allows to work more productively and use less resources, which increases the productivity of the national market, and hence the GDP of the country. It should be noted that the population also benefits from immigrants by reducing the prices of goods and services from the specialization in production [3, p. 8].

In addition, market productivity increase attracts investment in the country, as well as business owners and landowners increase the return on their investments and land. As a result, the growth of labor productivity entails technological progress in the country, as a result of increased innovation. Thus, immigrants with advanced skills play an important role in innovation, their number is increasingly being increased on the basis of work and student visas, and studies have shown that highly educated immigrants receive twice as many patents in sci-

ence, technology, engineering, and mathematics. Thus, we can conclude that highly skilled immigrants stimulate not only innovations, but also increase patent activity, by attracting additional resources and increasing specialization [3, p. 12].

Despite the many benefits immigration has ambiguous nature for the local population, some of them benefit from their increase, some lose, and the poorer locals are more negatively affected, mainly due to the fact that immigrants occupy local jobs, residents and create competition in the labor market. Thus, the benefits are not evenly distributed to all citizens of the country. The main factor influencing the country's economy is not the number of immigrants, but their qualitative indicators.

In order to more accurately answer the question how the influx of immigrants in the United States affects the welfare of the country, a regression analysis was made. In order to construct a regression model, GDP-per capita was chosen as the dependent variable, while the following variables were taken for the independent variables: inflows of foreign population by nationality (persons) – IOFP, unemployment (% of total labor force) – Unemp, consumer price index – CPI, average annual wages (in 2016 constant prices at 2016 USD exchange rates) – AAW [4–8]. For the possibility of more detailed analysis and obtaining reliable results in the regression model, annual figures were used for 26 years from 1990 to 2015. As a result, the following model was constructed:

$$\text{GDP per capita} = \beta_1 * \text{IOFP} + \beta_2 * \text{Unemp} + \beta_3 * \text{CPI} + \beta_4 * \text{AAW}. \quad (1)$$

As a result of the analysis, four of these indicators have a significant effect on the selected dependent variable, according to the coefficient of significance, that is, they are close to 0.000 and correlate with each other. The determination coefficient (R-square), which shows the degree of explanation of the dependent parameter (GDP per capita) by the selected variables, is close to 1 and equals 0.998; the selected factors explain the dependent variable by 99.8%. This indicates the adequacy of this model and the fact that there is a high dependence between the variables.

For this model, the value of the t-criterion is 2.78. The t-statistic of immigration flows, unemployment rate, consumer price index (CPI), and average wage exceeds the t-criterion, indicating that these indicators have a significant impact on the dependent variable – GDP per capita in the United States. Thus, the final regression model looks like this:

$$\text{GDP per capita} = 0.025 \text{ IOFP} - 0.077 \text{ Unemp} + 0.830 \text{ CPI} + 0.194 \text{ AAW}. \quad (2)$$

As a result of the analysis, it was found that the most influential factor is the consumer price index. The value of the standardized beta coefficient shows that an increase in the CPI in the United States will lead to an increase in GDP per capita, that is, there is a direct relationship between the indicators. Thus, since CPI is a reflection of inflation in the country, the increase in prices for goods and services leads to an increase in the country's GDP in dollar terms and there is an increase in per capita GDP in the United States.

The next significant indicator is the average wage in dollars US has been adjusted at the rate of 2016, which also has a direct dependence on GDP per capita. That is, an increase in US wages will lead to an increase in GDP per capita. Thus, with an increase in the average wage, tax deductions increase in the state budget, which contributes to increasing the demand of the state for goods and services, and the country increases its GDP.

There is a reciprocal relationship between the unemployment rate and GDP per capita in the United States. That is, reducing unemployment in the country will lead to an increase in GDP per capita. This dependence is theoretically correct, since the increase in the number of people employed in the country leads to an increase in the production of goods and obedience, and hence GDP of the country.

With regard to the flows of immigrants and their impact on GDP per capita, they have a direct dependence, that is, an increase in the flows of immigrants in the United States will lead to an increase in GDP per capita. Since immigration to the US, mainly in search of work, increasing the flow of migrants contributes to more production in the country, due to which GDP per capita increases.

Thus, we obtained 4 independent variables that affect the dependent variable, one of which has a reverse dependence, and three straight lines. After analyzing the results obtained in the regression model, it can be concluded that immigration, although having a small impact on other selected independent variables, still exists, and an increase in the number of immigrants may have many social disadvantages for the country, but from the economic point of view, an increase in the flows of immigrants leads to increase per capita GDP in the US, which is a positive factor both for the country's economy and for the population.

Germany ranks second in the number of immigrants, their number is 12 006 thousand people, or 14.8% of the total population of Germany, 80 970 thousand people. The dynamics of migration processes in the country over the past fifteen years has increased by 3 013 thousand people [1; 3].

The main donors of migrants to Germany are Poland (1 930 thousand people, or 16.1% of the total number of immigrants by 2015), Turkey (1 656 thousand people or 13.8%), Russia (1 081 thousand, or 9%), Kazakhstan (1 017 million), Romania, the Czech Republic and Italy (a total of 1 548 thousand people, ie, the total for these three countries accounts for 12.9%) [9].

To date, Germany has had a negative impact by a large number of immigrants, in particular from large refugee flows in recent years, mainly from the Syrian Republic, Afghanistan, Iraq, Iran, and Eritrea. Also, the problem was the large number of Turkish immigrants in the country. The immense influence of their migration is that it is basically a poor people with no money, no language knowledge, or a high qualification for employment, which causes a negative attitude of the indigenous population to immigrants. Only a small portion of all immigrants migrate through employment. According to European Union studies, only half of all immigrants within the EU were caused by employment reasons, and immigrants from outside the EU due to employment was much less [10, p. 8]. However, the country needs immigrants, namely, highly skilled, as the country has a problem with the aging of the nation and is not able to cope with this problem on its own, which can lead to a reduction of the country's economic growth. The main areas of activity in which the country needs immigrants is working in sectors such as: health, logistics and security, technology, manufacturing and machine building, hospitality and restaurant business [11, p. 2]. The main areas in which immigrants now occupy are: public catering and hotel business (24% of immigrants), business services (11%), agriculture (11%), and transport and warehousing (10%) [12, p. 5].

In order to confirm the impact of immigrant flows on the welfare of the country, a similar regression was also built in Germany, where the dependent variable was also taken – GDP per capita (current US \$) – GDP per capita, and the following variables were selected for independent variables: inflows of foreign population by nationality (persons) – IOFP, average annual wages (in 2016 constant prices at 2016 USD exchange rates) – AAW, consumer price index – CPI, Tax revenue (total US dollars / capita) – TR [4; 5; 6; 8; 13]. In the regression model, the calculation period for 26 years from 1990–2015 was chosen. As a result, the following model was constructed:

$$\text{GDP per capita} = \beta_1 * \text{IOFP} + \beta_2 * \text{AAW} + \beta_3 * \text{CPI} + \beta_4 * \text{TR}. \quad (3)$$

As a result of the analysis, four of these indicators have a significant effect on the selected dependent variable, according to the coefficient of significance, that is, they are close to 0.000 and correlate with each other. The determination coefficient (R-square) is close to 1 and equals 0.996, the chosen factors explain the dependent variable by 99.6%. This indicates the adequacy of this model and the fact that there is a high dependence between the variables.

For this model, the value of the t-criterion is 2.78. The t-statistic of immigration flows, average wages, CPIs and per capita tax revenues exceeds the t-criterion, indicating that these indicators have a significant impact on the dependent variable – GDP per capita in Germany. Thus, the final regression model has the following form:

$$\text{GDP per capita} = -0.130 \text{ IOFP} + 0.534 \text{ AAW} - 0.561 \text{ CPI} + 1.072 \text{ TR}. \quad (4)$$

Thus, analyzing the results of this model is a direct dependence of the average wage, per capita tax revenues and per capita GDP, with an increase in these GDP per capita GDP in Germany is also increasing. This dependency is typical with an increase in the average wage, and tax revenue in the budget is increased in the form of income taxes and cooperative taxes, in addition to this, there are other taxes which, with their increase, replenish the budget of the country, and consequently the increase of budget expenditures and GDP of the country increases, and hence the GDP per capita.

The inverse relationship exists between the inflows of immigrants and CPI to GDP per capita in Germany, with declining GDP figures growing. That is, a decrease in the CPI leads to an incentive to export more and produce more goods and services, and hence the GDP of the country is increasing. A decrease in the number of immigrants, mostly low-skilled to increase the production of goods and services, and therefore the GDP of the country is increasing, especially this trend is observed in recent years, when the number of refugees in Germany has increased, and the total number of immigrant flows increased from 842.4 thousand for the year people in 1990 to

965.9 thousand people in 2012, and in 2015 the figure was 2.02 million people. During the analyzed period GDP per capita increased accordingly from 22.2 thousand dollars to 47.9 thousand dollars in 2014, but this figure dropped significantly at the end of the period when the impact of a large number of refugees came to its strength and the figure fell to 41.2 thousand dollars, which has a negative impact on the economy and welfare of the country. A large number of refugees entail an additional burden on the country's economy, and the growth of spending in the state is greater than the growth of production. That is why the economic and social consequences cannot be called positive because of the large number of unskilled migrants and large numbers of refugees in the country and the lack of immigrants who migrated for employment and have a high degree of qualification.

Thus, after conducting a regression analysis, 4 independent variables were obtained that affect the dependent variable, two of which have a reciprocal relationship and two straight lines. Thus, we can conclude that in recent years, the flows of immigrants to Germany have a negative impact on the economy, which is also confirmed by the regression model.

Conclusions. Thus, after analyzing the flows of immigrants in the US and Germany, we can conclude that there is more labor immigration in the US, and refugees are mostly migrating to Germany, and consequently the consequences for the countries are different, which is also confirmed by regression analysis. For the socio-economic prosperity of the United States, although there is certain shortcomings from immigrants, the main problem of which is illegal migration, but still positive effects more, and with regression analysis a direct correlation was found between GDP per capita and flows of migrants. In Germany, due to the large number of recent refugees, immigration has a negative impact on the country's economy and on its social status; the increase in immigration flows has a negative impact on GDP per capita. The US migration policy is concerned, it is quite rigid and there are certain restrictions on the issuance of work visas and residence permits (green cards), which also contributes to a large number of illegal immigrants. But on the other hand, only the most skilled and useful personnel for the economy remain in the country. Nevertheless, the United States still needs to review its migration policy in order to encourage immigrants to migrate legally and may need more serious oversight of migration to the country as a whole. With regard to Germany's policy, they should target it to attract highly skilled workers to help increase production in Germany and eliminate the problem of aging the nation, but now the country is pursuing a policy of refugee support and granting them benefits. Thus, Germany's migration policy is now ineffective for the economic development and public welfare of the country's population.

References:

1. Migration policy institute. Top 25 Destinations for Global Migrants over Time [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/top-25-destination-countries-global-migrants-over-time?width=1000&height=850&iframe=true>.
2. Migration policy institute. Immigration in the United States: New Economic, Social, Political Landscapes with Legislative Reform on the Horizon. 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.migrationpolicy.org/article/immigration-united-states-new-economic-social-political-landscapes-legislative-reform>.
3. Federal Reserve Bank of Dallas. Research department Immigrants in the U.S. Labor Market. 5-12 September, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.dallasfed.org/assets/documents/research/papers/2013/wp1306.pdf>.
4. The World Bank Group. GDP per capita (current US \$) [Electronic resource]. – Access mode : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?End=2016&locations=US-DE&start=2000&view=chart>.
5. Organization for Economic Cooperation and Development. International Migration Database. Inflows of foreign population by nationality [Electronic resource]. – Access mode : <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MIG#>.

6. The World Bank Group. Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) [Electronic resource]. – Access mode : <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2016&locations=US&start=2000>.
7. Organization for Economic Cooperation and Development. Consumer Price Index [Electronic resource]. – Access mode : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?querytype=view&queryname=221#>.
8. Organization for Economic Cooperation and Development. Average annual wages [Electronic resource]. – Access mode : <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=RMW>.
9. Migration policy institute. International Migrant Population by Country of Origin and Destination. 2015 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/international-migrant-population-country-origin-and-destination?width=1000&height=850&iframe=true>.
10. The International Monetary Fund. The Labor Market Performance of Immigrants in Germany. 2016. 8r. [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1606.pdf>.
11. Labor Market Information for Migrants and Employers: The Case of Germany. 3 pp. 2013 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.iza.org/en/webcontent/publications/reports/report_pdfs/iza_report_50.pdf.
12. Migration policy institute. Investing in the Future. Labor Market Integration Policies for New Immigrants In Germany. 5th of May, 2014 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.migrationpolicy.org/research/investing-future-labor-market-integration-policies-new-immigrants-germany>.
13. Organization for Economic Cooperation and Development. Tax revenue (Total, US dollars / capita) [Electronic resource]. – Access mode : <https://data.oecd.org/tax/tax-revenue.htm#indicator-chart>.

Якубовський С. О.

Горивенко Х. С.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ ІМІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ І СОЦІАЛЬНИЙ ДОБРОБУТ КРАЇН-РЕЦИПІЕНТІВ

Резюме

У статті визначено основні країни-лідери за кількістю іммігрантів. Розглянуто структуру імміграційних потоків в Сполучених Штатах Америки та Німеччині, а також визначено, чим ці країни приваблюють іммігрантів. Проаналізовано вплив потоків іммігрантів на соціально-економічний добробут країн-реципієнтів за допомогою побудови регресійної моделі. Сформульовано висновки, а також запропоновано оптимальні міграційні політики для покращення соціально-економічного стану країн.

Ключові слова: міжнародна міграція, імміграція, трудова міграція, біженці, соціально-економічний добробут, ВВП на душу населення, США, Німеччина.

Якубовский С. А.

Горивенко К. С.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЛИЯНИЕ ИММИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ СТРАН-РЕЦИПИЕНТОВ

Резюме

В статье определены основные страны-лидеры по количеству иммигрантов. Рассмотрена структура иммиграционных потоков в США и Германии, а также определено, чем эти страны привлекают иммигрантов. Проанализировано влияние потоков иммигрантов на социально-экономическое благополучие стран-реципиентов с помощью построения регрессионной модели. Сформулированы выводы, а также предложены оптимальные миграционные политики для улучшения социально-экономического положения стран.

Ключевые слова: международная миграция, иммиграция, трудовая миграция, беженцы, социально-экономическое благополучие, ВВП на душу населения, США, Германия.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341

Зянько В. В.
Дун Чживей

Вінницький національний технічний університет

СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Досліджено економічний зміст та види інноваційних витрат підприємства. Проаналізовано становище інноваційної активності підприємств в Україні та провідних країнах. Обґрунтовано основні шляхи підвищення ефективності управління інноваційними витратами.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний процес, інноваційні витрати, інновація, механізм управління.

Постановка проблеми. Інноваційному напрямку розвитку сьогодні альтернативи нема. Україна також вибрала цей шлях і прагне створити умови для активізації в країні підприємницької інноваційної діяльності. Ефективність інноваційної діяльності зумовлює передусім необхідність прийняття на кожному інноваційно активному підприємстві раціональних управлінських рішень щодо формування виробничих витрат на здійснення цієї діяльності. Ефективність механізму управління витратами інноваційної діяльності впливає на обсяг витрат підприємства на здійснення технічного переоснащення та фінансування розроблених ним інноваційних програм і проектів, а від цих результатів залежить подальший розвиток підприємства: зміцнення його ринкових позицій, досягнення конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках. А оскільки для більшості вітчизняних підприємств пошук необхідних для здійснення інноваційної діяльності фінансових ресурсів є сьогодні однією з найболючіших проблем, то раціональне їх використання певною мірою дає змогу цю проблему вирішувати. Отже, пошук шляхів підвищення ефективності управління витратами, що спрямовуються на активізацію інноваційної діяльності, є для українських підприємств особливо актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності інноваційних витрат, їх класифікації та методології обліку займається досить широке коло економістів. Досить загальне визначення змісту інноваційних витрат дає М. Авилкіна, яка відносить до них усі виражені в грошовій формі фактичні витрати, що так чи інакше пов'язані із здійсненням інноваційної діяльності [1, с. 46]. Проте у дисертаційній праці О. Ільченка знаходимо ще ширше визначення інноваційних витрат, до яких він включає не лише фактичні (явні, бухгалтерські) витрати, а й упущену вигоду від недовикористання природної енергії, так би мовити, позитивний ефект, який підприємство могло отримати в результаті здійснення інноваційної діяльності [2, с. 3]. Тобто тут ми бачимо спробу зрівняти інноваційні витрати з економічними витратами. Натомість Л. Костирко, А. Мартинов та Г. Надьон інноваційні витрати конкретизують. Зокрема, вони відносять до витрат на інноваційну діяльність вартість придбаних чи створених

ресурсів, які використовуються на всіх стадіях інноваційного процесу для досягнення цілей інноваційної діяльності [3, с. 47]. Низка економістів під час визначення інноваційних витрат виходить із конкретних цілей, для яких ці витрати призначені. Так, автори праці «Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності» під загальним обсягом витрат на інновації розуміють витрати підприємства на здійснення нових інновацій для підприємства та ринку, у тому числі на внутрішні науково-дослідні розробки (НДР), придбання НДР, машин, обладнання та програмного забезпечення, інших зовнішніх знань та інших витрат [4, с. 20]. Однак із таким визначенням інноваційних витрат, на нашу думку, не можна погодитися, оскільки автори застосовують незрозуміле словосполучення «нові інновації». Виходить, що інновації можна ділити на нові і нові. Але ж старі інновації – це вже не інновації, а традиційні товари (послуги, методи, принципи тощо). Крім того, до інноваційних витрат, на нашу думку, належать не лише витрати на придбання нових для підприємства продуктів, технологічних процесів, методів, організаційних форм тощо, а й удосконалення наявних на цьому підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як свідчить аналіз наукових публікацій, погляди економістів щодо визначення сутності та класифікаційних ознак інноваційних витрат різняться, тому питання економічного змісту інноваційних витрат та їх видів потребують подальшого розгляду та систематизації. Це дасть змогу виробити продуктивні заходи з підвищення ефективності управління інноваційними витратами.

Мета статті полягає у визначенні сутності та класифікаційних ознак інноваційних витрат, що дасть змогу здійснити їх оптимізацію та раціональне управління ними під час виконання робіт з упровадження на підприємствах різних видів інновацій.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання: дослідити економічний зміст та основні види інноваційних витрат; розробити шляхи підвищення ефективності управління інноваційними витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід більшості розвинених країн свідчить, що запорукою ефективного і рентабельного функціонування сучасних підприємств є використання

ними у виробничому процесі технічних та технологічних інновацій. За рахунок технічного переозброєння виробництва та впровадження технологічних нововведень розвинуті країни забезпечують понад 80% приросту ВВП [5].

Натомість в Україні рівень зношення техніки, обладнання, транспортних засобів та інших активів становить 80–90% [6]. За допомогою таких морально, а то й фізично застарілих засобів суб'єкти господарювання не в змозі здійснювати ефективну економічну діяльність, випускати конкурентоспроможну продукцію і внаслідок цього зазнають великих виробничих витрат. Як стверджував видатний український економіст М. Туган-Барановський, в основі спадів та підйомів національних економік закладений технічний потенціал засобів праці, тому для подолання технічної та технологічної відсталості підприємств необхідно постійно здійснювати реконструкцію та модернізацію виробництв, використовувати нові технології, які б підвищували конкурентоспроможність підприємств та їх продукції. У більшості вітчизняних підприємств на це не вистачає власних коштів. До того ж здійснення інноваційної діяльності вимагає збільшення витрат, які відносять до інноваційних.

На нашу думку, інноваційними витратами підприємства слід уважати частину його фактичних (бухгалтерських, зовнішніх) витрат, які спрямовуються на модернізацію наявних та придбання й упровадження нових для товарного ринку та ринку факторів виробництва продуктів, технологічних процесів, методів, організаційних форм та інших видів інновацій для підвищення конкурентоспроможності підприємства та розширення ринку реалізації продукції.

До інноваційних витрат не належать витрати, призначені лише для створення умов здійснення підприємницької інноваційної діяльності, наприклад витрати на придбання земельної ділянки чи якихось споруд та будівель.

Зате наймання висококваліфікованих спеціалістів для розроблення та впровадження на підприємстві інноваційних проектів слід віднести до інноваційних витрат. До інноваційних витрат також треба віднести придбання інструментів, обладнання, комп'ютерного програмного забезпечення, що здійснюється у зв'язку з розробленням і впровадженням інновацій.

Джерелами фінансування інноваційних витрат підприємства можуть бути його власні кошти, фінансові ресурси державного бюджету, фінанси різноманітних інвестиційних фондів, залучені кошти інших підприємств та організацій. Одним словом, джерела витрат на інноваційну діяльність не обов'язково є якимось особливими і здебільшого вони нічим не відрізняються від джерел фінансування неінноваційної діяльності, за винятком хіба що інвестицій венчурних фондів, які виділяються цілеспрямовано на розроблення та впровадження інноваційних проектів, яким властивий підвищений ступінь ризику. Водночас варто відзначити, що для українських підприємств через нерозвиненість у країні венчурного підприємництва пошук джерел фінансування інноваційних проектів є доволі складним. Функціонуючі нині в Україні венчурні фонди у своїй більшості не відповідають загальноприйнятим критеріям венчурного підприємництва в тому сенсі, що таких, які вкладають кошти в ризикові інноваційні проекти, одиниці.

Інноваційні витрати класифікують за багатьма ознаками. Зокрема, розрізняють такі інноваційні витрати: на проведення маркетинго-

вих досліджень; на трансформацію інноваційної ідеї в готову продукцію; на виробництво, вдосконалення та збут інноваційної продукції; на витрати, що виникають під час обміну правами власності; на подолання наявних комунікативних бар'єрів та психологічного несприйняття нововведень; на оцінювання індивідуального внеску працівника в інноваційну діяльність тощо. За компонентами інновацій розрізняють витрати, пов'язані з придбанням або розробленням нематеріального активу та з використанням нематеріального активу [3, с. 89]. Залежно від характеру зв'язку з обсягом виробництва інноваційного продукту інноваційні витрати класифікують на постійні (витрати дослідницького етапу інноваційного процесу, етапу випробування продукції, на впровадження продукції, етапу просування продукції) та змінні відповідно до цих же етапів інноваційного процесу [7]. Деякі автори до постійних та змінних додають ще й так звані одноразові витрати (на навчання інженерно-технічних працівників, керівництва, налагодження системи) [8, с. 194].

Провівши аналіз наявних підходів до класифікації інноваційних витрат, ми пропонуємо їх класифікацію за етапами інноваційного процесу, яких можна виділити п'ять [9, с. 48–50].

Так, на першому етапі інноваційного процесу – етапі зародження нової ідеї чи виникнення концепції винаходу – інноваційними є витрати на здійснення фундаментальних наукових досліджень, пов'язаних зі створенням інноваційного продукту. Хоча інколи винахід може з'явитися і без додаткових фінансових витрат, у результаті миттєвого «осяяння».

На другому етапі інноваційного процесу – матеріалізації наукової ідеї чи оформлення винаходу – інноваційними витратами є інвестиції, що виділяються на дослідження, пов'язані з обґрунтуванням науково-технічної можливості та доцільності реалізації ідеї інновації, втіленої в реальний дослідний зразок.

Третім етапом інноваційного процесу є впровадження інновації, тобто її запуск у масове виробництво як нового продукту. На цьому етапі фінансування потребують створення виробничих потужностей та розроблення заходів для запуску серійного виготовлення інновації чи суттєво вдосконаленого продукту.

На четвертому етапі інноваційного процесу – етапі використання інновації, коли вона починає приносити корисний ефект і її випуск розширюється, необхідно витрачати кошти на створення нових виробничих потужностей, а можливо, й відкриття дочірніх підприємств для збільшення серійного виробництва інновації.

Нарешті, на завершальному, п'ятому, етапі інноваційного процесу – етапі панування інновації, коли новизна продукту поступово втрачається і його місце на ринку займають ефективніші «новинки», – потрібно здійснювати грошові витрати для того, щоб оптимізувати випуск продукції відповідно до зниження попиту на неї, аж до повної її заміни новою.

Така класифікація інноваційних витрат дає змогу найбільш точно визначити необхідний їх обсяг на кожному з п'яти етапів інноваційного процесу та проконтролювати їх цільове використання.

Фінансових та матеріальних витрат на здійснення інноваційної діяльності потребують не лише окремі підприємства, а й цілі галузі, регіони і загалом держави.

Значна увага інвестуванню інноваційної діяльності приділяється урядами розвинених країн, які вважають таку діяльність ключовим фактором соціально-економічного розвитку. За оцінками експертів, від 50 до 95% приросту ВВП у високорозвинених країнах отримується за рахунок інновацій, а в інноваційному бізнесі зайнято в середньому до 25% працездатного населення. У Китаї завдяки державній фінансовій підтримці підприємств з інноваційними технологіями, пільговому оподаткуванню та пільговому кредитуванню частка інноваційної продукції у ВВП сягнула 40%. [10]. Аналогічний середній показник по ЄС становить 44%. В Україні, за даними обстежень інноваційної діяльності, цей показник не перевищує 20% [11, с. 7]. А як свідчить міжнародна практика, якщо ВВП країни частка інноваційної продукції становить менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Отже, українському уряду буде корисно запозичити європейський та китайський досвід використання фінансових механізмів стимулювання інноваційної діяльності, аби подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств від розвинених країн.

Однією з основних причин низької інноваційної активності українських підприємств є те, що більшість вітчизняних підприємств, як уже було сказано, не має на здійснення інноваційної діяльності достатніх власних коштів. Існують також проблеми з їх залученням, тому питання раціонального витрачання фінансових ресурсів перед українськими підприємцями постає особливо гостро. Це потребує створення ефективного механізму управління інноваційними витратами, який би дав змогу запровадити гнучку методіку розрахунку та оптимізації витрат на впровадження інноваційних проектів (з урахуванням можливості взаємного використання ресурсів) і методи моніторингу процесу їх впровадження [12, с. 179].

Механізм управління витратами інноваційної діяльності передбачає, насамперед, складання бюджету інноваційного проекту, де мають бути відображені всі фінансові витрати на розроблення та впровадження проекту. Разом з ухваленням бюджету інноваційного проекту необхідно розробити конкретні заходи з контролю над його витрачанням та визначити потребу в кадрах та обсягу інвестицій на кожному етапі інноваційного процесу. Аби бюджет як інструмент планування та контролю можна було застосовувати максимально ефективно, науковці рекомендують передбачити розподіл витрат у часі за кожним видом робіт у

розрізі можливих варіантів використання засобів: нормальний, прискорений чи уповільнений [13].

Для забезпечення чіткої координації дій у сфері інноваційного розвитку державних органів, бізнесу та фінансових установ аналогічний механізм управління витратами на здійснення інноваційної діяльності має бути сформований на регіональному та загальнодержавному рівнях, що потребує перегляду нормативних витрат та зумовлює необхідність удосконалення наявних чи розроблення нових методів управління інноваційними процесами та об'єктами, які б відображали їхню специфіку та були певною мірою унікальними для кожного окремого об'єкта управління. Це сприятиме оптимізації витрат на інноваційні проекти як із боку окремих підприємств, так і державних витрат та дасть змогу залучити в підприємницький сектор додаткові інвестиційні ресурси, що неодмінно позначиться на підвищенні активності та ефективності інноваційної підприємницької діяльності.

Висновки. Отже, інноваційні витрати підприємства – це та частина його фактичних витрат, які безпосередньо спрямовуються на модернізацію наявних та придбання й впровадження нових для товарного ринку та ринку факторів виробництва продуктів, технологічних процесів, методів, організаційних форм та інших видів інновацій, за рахунок яких підприємство в змозі досягти значного підвищення конкурентоспроможності та розширення ринку збуту своєї продукції.

На основі аналізу різних підходів до класифікації інноваційних витрат нами запропонована їх класифікація за п'ятьма етапами інноваційного процесу, яка дає змогу, на нашу думку, найбільш точно визначити необхідний обсяг таких витрат та проконтролювати їх цільове використання на кожному з етапів інноваційного процесу.

Для підвищення ефективності використання інноваційних витрат на рівні підприємств необхідно виробити механізм, який передбачає складання бюджету інноваційного проекту. У бюджеті мають бути відображені всі фінансові витрати на розроблення та впровадження інноваційного проекту, включаючи потребу в кадрах, та кошти на розроблення конкретних заходів із контролю над витрачанням бюджетних коштів. Аналогічний механізм управління витратами на здійснення інноваційної діяльності слід запровадити й на загальнодержавному та регіональному рівнях, що дасть змогу забезпечити чітку координацію дій у сфері інноваційного розвитку державних органів, фінансових установ і бізнесу та оптимізувати витрати на інноваційні проекти з їх боку.

Список використаних джерел:

1. Авилкіна М. Облік витрат на інновації: стан і напрями розвитку / М. Авилкіна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 7. – С. 44–52.
2. Льченко О.О. Облік та аналіз витрат на інновації: управлінський аспект : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.О. Льченко. – Київ, 2009. – 21 с.
3. Костирко Л.А. Аналітичний інструмент оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства : [монографія] / Л.А. Костирко, А.А. Мартинов, Г.О. Надьон. – Луганськ : Ноулджд, 2011. – 246 с.
4. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності / І.А. Жукович [та ін.]. – Київ : Державна служба статистики України, 2012. – 32 с.
5. Асмолова Г. Механізм регулювання відтворення основних засобів підприємств / Г. Асмолова // Економіст. – 2010. – № 7. – С. 24–27.
6. Осіпчук Г.С. Відтворення основних засобів в системі управління підприємством / Г.С. Осіпчук // Наукові конференції. – 2011. – № 8. – С. 18–21.
7. Барановська С.П. Формування та управління розвитком інноваційних структур в машинобудуванні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / С.П. Барановська. – Львів, 2009. – 24 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/3217>.
8. Романець І.В. Визначення економічної ефективності витрат на створення та впровадження інформаційної системи з використанням геоінформаційних технологій / І.В. Романець // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 191–197.

9. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : [монографія] / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
10. WTO : International Trade Statistics 2014 [Electronic resource]. – Access mode : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_toc_e.htm.
11. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геєця [та ін.] ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
12. Русінова О.С. Щодо ефективного управління інноваційними процесами / О.С. Русінова // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : сб. науч. тр. – Донецк : ІЕП НАН України, 2010. – С. 178–188.
13. Білоусова І.А. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І.А. Білоусова, М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 3–10.

Зянько В. В.

Дун Чживэй

Винницький національний технічний університет

СУЩНОСТЬ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЗАТРАТ

Резюме

Исследовано экономическое содержание и виды инновационных затрат предприятия. Проанализировано состояние инновационной активности предприятий в Украине и ведущих странах. Обоснованы основные пути повышения эффективности управления инновационными затратами.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационные затраты, инновация, механизм управления.

Zianko V. V.

Dong Chzhyvei

Vinnitsia National Technical University

ESSENCE AND WAYS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE EXPENSES USAGE

Summary

The economic content and types of innovative costs of the enterprise were investigated; conditions of innovative activity of enterprises in Ukraine and leading countries were analyzed; main ways to improve the management of innovative expenses were substantiated.

Key words: innovation activity, innovation process, innovation expenses, innovation, management mechanism.

УДК 334.021:338.242.4

Легомінова С. В.

Державний університет телекомунікацій, м. Київ

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено теоретичне підґрунтя інституційної політики з визначенням основних принципів підтримки конкуренції. Окреслено основну проблематику, запропоновано напрями реформування в певних сферах: економічній, політичній, освітній, правовій, державного управління.

Ключові слова: інституційна політика, стійкий інноваційний розвиток, електронний уряд, реформування, економіка знань.

Постановка проблеми. Концептуальне значення інституційного наповнення полягає у необхідності втілення наукових фундаментальних та прикладних знань, створених за умов реформування інституцій освіти і науки, запровадження ефективних механізмів та подолання бар'єрів щодо швидкої дифузії інноваційних досягнень комплементарного характеру, нівелюванні інституційних диспропорцій в економічній, правовій, політичній, суспільній сферах, що за системного підходу забезпечить спрощення ведення господарської діяльності, буде сприяти створенню релевантних конкурентних переваг. Особливе значення набуває взаємодія інститутів і суспільства, економічного та зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядом теоретико-методологічних положень інституційно-інноваційної тематики з акцентом

на економіку знань займалися такі видатні закордонні та вітчизняні науковці, як В. Ойкен, А. Ріх, Ф. Хайек, Л. Волощук, В. Геєць, С. Глазьев, В. Кірсанова, О. Сімон.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи бурхливий розвиток економічного середовища сфера інституційної політики знаходиться в безперервному процесі вдосконалення і потребує знаходження шляхів вирішення перманентно виникаючих проблемних зон.

Мета статті полягає в обґрунтуванні провідних напрямів реформування інституційної політики України відповідно до сучасних векторів розвитку та вирішення національних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним завданням інституційної політики є розроблення загальної стратегії й тактики узгодже-

них дій, адаптаційних механізмів щодо стимулювання та мотивування суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності, за рахунок успішності яких мають відбуватиметься економічний прогрес, розширення сфери освоєння нових ринків збуту та безумовне підвищення конкурентоспроможності, продуктивності.

Специфічною проблемою інституційної політики є врахування неповної або асиметричної інформації, динаміки економічних очікувань, характеру та налагодження механізму взаємодії інститутів. Досягнення локальної або глобальної рівноваги є метою будь-якої системи, що передбачає ефективне використання певних ресурсів та можливостей, але рівновага фактично не спостерігається, що пояснюється динамічністю економічного розвитку, зниженням періодів життєвого циклу товарів і послуг, швидкою зміною лідируючих позицій підприємств, зміною напрямів інноваційної активності за умов швидкого досягнення точок біфуркації та переходу до нових спіралей пошуку атракторів, що підштовхує до вдосконалення методів та засобів реагування, розроблення відповідних напрямів реформування.

Основним напрямками реформування інституційної політики повинні стати:

- формування та вдосконалення нормативно-правової бази щодо інноваційної діяльності;

- побудова розвинутої інфраструктури підтримки інноваційної діяльності для швидкої дифузії отриманих результатів та їх комерціалізації, просування на національні та світові ринки інноваційних товарів та послуг;

- дієва підтримка з боку держави щодо формування інституційно-інноваційної політики та напрацювання ефективних механізмів взаємодії між інститутами.

В основі сучасного економічного розвитку лежить конкуренція, характерними ознаками якої є узгодження інтересів бізнесу, держави та соціальних й екологічних цілей розвитку суспільства у цілому. Якщо розглядати попередні етапи розвитку, де акценти фокусувалися на досягненні конкурентних переваг за рахунок зниження витрат масового виробництва або ієрархічної координації (використання організаційних та процесних інновацій), підвищення продуктивності, сьогодення характеризується якісно новим рівнем, який охоплює всіх акторів суспільства й вимагає інноваційних комунікацій, швидкості та розуміння проблем, бажання їх вирішити, де в основі процесів – людина (інтелектуально-креативний капітал, інтелектуально-власність).

Поділяючи погляди відомого вченого В. Ойкена, автор спирається на необхідність існування інституційних порядків та власне політики впливу на процес господарського розвитку за обмеженого (оптимального) втручання держави в економічний процес.

В. Ойкеном [1] була виділена сукупність принципів конституюючих і регулюючих, які законодавчо закріплювали норми та правила господарювання та змінювалися під впливом результатів досягнутих цілей. Конституючі принципи націлюють політику держави на розпуск або обмеження економічних владних угруповань; політико-економічна діяльність держави повинна бути спрямована на створення форм економічного порядку, а не на регулювання економічного процесу [1, с. 60]. Регулюючі принципи визначають роль уряду в захисті конкуренції. Таким чином, проектуючи основні принципи на сучасні часи, уникнення

«провалів економічного розвитку» повинно базуватися на збалансуванні зусиль державного регулювання з інтересами господарюючих суб'єктів за умови підтримки конкуренції. Конкуренція виступає основним рушійним детермінантом розвитку, принципом координації діяльності, яка є стрижневим патерном сучасної ринкової економіки, процесів глобалізації.

«Мова йде про збереження такої конкуренції, за якої забезпечується отримання прибутку як результат активної підприємницької діяльності, що враховує інтереси всіх, але яка дієво перешкоджає при цьому вилученню доходів, зумовлених не підприємницькою активністю, а владою моди, ринком, об'єктивно спрямованих на стримування конкуренції або навіть на повне її виключення з економічної діяльності» [2, с. 475].

Створення економічного порядку в поєднанні з політикою економічного розвитку забезпечує формування та стимулювання стійких конкурентних переваг як на національному рівні, так і на рівні підприємств у контексті формування підґрунтя часової цінності, значимості для споживачів у межах ринкової концепції поєднання ресурсів, потенціалів і здібностей стратегії, яка випереджає зусилля конкурентів протягом тривалого часу.

Тлумачення конкуренції як процесу, за допомогою якого отримуються та передаються знання, було запропоновано Ф. Хайкем. Цінність конкуренції полягає у процедурі відкриття, інакше в неї немає необхідності [3, с. 50].

Щодо монополій, то Ф. Хайек висловився: «Якщо монополії в якихось сферах неминучі, то кращим є рішення, якому до недавнього часу віддавали перевагу американці, – контроль сильного уряду над приватними монополіями. Послідовне проведення в життя цієї концепції обіцяє найбільш позитивні результати, ніж безпосереднє державне управління» [4].

Загальна інституційна політика інноваційної діяльності України призвана враховувати комплекс напрямів щодо організації економічної діяльності суб'єктів та об'єктів інноваційної діяльності із зазначенням певного механізму.

До інституційних суб'єктів слід віднести комплекс формальних і неформальних інститутів (громадян, підприємства, державу), які володіють знаннями, з певним рівнем технологічного, соціально-економічного, інноваційного розвитку для забезпечення стійких темпів економічного зростання та диверсифікації економіки, за наявності комунікаційних каналів розповсюдження знань (інформаційно-інноваційної інфраструктури), економічних стимулів інституційного середовища (сприятливе економічне середовище, створення мережевої взаємодії).

До інституційних об'єктів слід віднести закони, правила, норми, які регулюють діяльність господарюючих суб'єктів, відбивають економічні, соціальні, екологічні, правові відносини, що мають відобразитися у процесах виробництва, обміну і розподілу матеріальних і нематеріальних благ.

Інституційний механізм передбачає використання певних методів, засобів та інструментів, що забезпечує взаємодію суб'єктів та об'єктів в напрямі узгоджених дій щодо створення сприятливих умов для запровадження технологічних та нетехнологічних конкурентних переваг, обмеження економічної влади монополій (які обмежують конкуренцію та знижують ефективність).

Ознаки перманентного наростання складності процесів, які відбуваються в економіці, вимагають пошуків утримання системи у цілісному стані та утриманні деякої стійкості розвитку, знаходження закономірностей еволюції.

Необхідно розглядати економічну систему як складну безліч людей з їх ідеологією, інтересами і мотивами поведінки, що зв'язують їх виробничими відносинами і регулюючими ці відносини інститутами, а також засобами та предметами виробництва, пов'язаними певними технологіями. Ця складна система складається з незліченної кількості елементів і зв'язків між ними, які постійно змінюються. Її характеризують: принципова складність, що не дає змоги редукувати всі її складники до деякого базового елементу; нелінійність взаємозалежностей, які не відбиваються лінійними функціями; невизначеність станів, яка ускладнює побудову прогнозів і розроблення практичних рекомендацій. Центральним питанням економічної науки має стати вивчення взаємозв'язку технологічних, інституційних та ідеологічних змін [5, с. 24].

Необхідними є суспільний консенсус та ефективні процедури делегування інститутам, які покликані гармонізувати соціально-економічні відносини в правових нормах. Людство підійшло до рубежу екологічних обмежень, перехід через які загрожує незворотною деградацією навколишнього середовища. Це вимагає введення певних обмежень, не сумісних із ліберальною системою цінностей [5, с. 34].

Виділяються три періоди розвитку законодавства про інноваційну діяльність. Перший етап (1991–1999 рр.) характеризується відсутністю як спеціального законодавства в інноваційній сфері, так і інноваційної політики як такої. На другому етапі (1999–2010 рр.) у Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку закладається необхідність балансу регуляторних і ринкових важелів в інноваційній сфері, але на практиці застосовуються традиційні підходи до державного регулювання інноваційної діяльності. Третій етап (2010–2014 рр.) характеризується як період сподівання на реформи, що фактично не відбулися. Неefективність українського законодавства про інноваційну діяльність подала результатом невідповідності обраної моделі правового регулювання інноваційних відносин правилам конкурентного ринку та інтересам його учасників [6].

Подальше опрацювання Закону України «Про інноваційну діяльність» [7] розширило тлумачення державної інноваційної політики та доповнило перелік шляхів здійснення державного регулювання інноваційної діяльності, при цьому не дало конкретики щодо певних заходів та гарантій щодо реалізації.

Вектором розвитку «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [8], схваленої Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5, передбачено, що країна має стати державою з передовими інноваціями. У зв'язку із цим Стратегія передбачає реалізацію Програми розвитку інновацій. Для досягнення поставлених Президентом України завдань робочою групою, утвореною Міністерством освіти і науки, підготовлено пакет законопроектів, спрямованих на підтримку та розвиток інновацій [9].

«У пакет законопроектів, розроблених Міністерством освіти і науки України на виконання пункту 342 Плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», затверджен-

них Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 4 березня 2015 р. № 213-р. [10], входять [11]: проект закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»; проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»; проект закону України «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності»; проект закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інновацій».

«За винятком розробок щодо внесення змін до деяких законодавчих актів реалізація останніх також потребує визнання такими, що втратили чинність, законів України «Про інноваційну діяльність» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [12].

«Із прийняттям законів України «Про наукові парки», «Про вищу освіту» (нова редакція) вищі навчальні заклади та наукові установи отримали право спільно з інвесторами створювати суб'єкти господарювання для реалізації наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Разом із цим законами не передбачено простого механізму отримання доходу від комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, результатів наукових досліджень» [13].

Проте на поточний період відсутність ефективної реалізації опрацьованої інноваційно орієнтованої стратегії сталого розвитку породжує додаткові причини ускладнення інноваційної активності економічних суб'єктів вітчизняного простору, породжуючи посилення хаотичності переходів в економічних процесах від упорядкованого контролюваного протікання до хаотичної самоорганізації підприємства з викликанням ланцюгових реакцій розвалу та занепаду наявних зв'язків та створюючи передумови для гальмування реалізації проекту, спрямованого на збільшення інноваційності національної системи господарювання з подальшим зростанням темпів відповідного типу розвитку, оскільки «відмінною рисою інноваційного розвитку підприємства від розвитку взагалі, є саме його інноваційність» [14].

У русі впровадження економіки знань основні акценти слід зробити на фундаментальних та прикладних дослідженнях, створенні якісно нових технологій завдяки ефективному використанню людського потенціалу та інформаційно-комунікаційних за умов швидкого поширення (траєкторія відкритих соціальних та екологічних інновацій), урахування зниження державного контролю та перешкоджання розвитку інноваційних процесів (розроблення основ електронного уряду і, як наслідок, зниження гальмуючого впливу людського фактору та пришвидшення процесів).

У ході проведення аналізу інноваційно-інституційної політики виділено позитивні зрушення, проблемні акценти та напрями подальшого реформування, а саме:

1) в економічній сфері:

– реєстрація підприємства здійснюється за спрощенням механізму і включає чотири процедури, строк скоротився до семи днів. Вартість започаткування бізнесу 0,6% від доходу на душу населення. Поліпшилася система реєстрації майна, корпоративна етика виходить на якісно новий рівень.

Залишилося проблемне питання у сфері процедури визнання неплатоспроможності підприємств. Має місце невиконання контрактів, потребує вдосконалення система захисту інвестицій та гарантованості повернення;

2) у правовій системі та законодавстві:

– поліпшення відзначається у сфері захисту базових прав. Проблематика залишається у верховенстві права, якості регулювання, судовій залежності, мотивації та захисті інтелектуальної власності;

3) в політиці та державному управлінні:

– поліпшення у публічному врядуванні щодо надання послуг, деяке поліпшення у скоординованості політики, але вимагає поліпшення роботи демократичних інститутів, зниження політичної напруженості, приборкання агресивної політики монополій, суворий контроль над спрямуванням державних видатків, розподіленням власних повноважень.

У фокусі реформування – впровадження концепції електронного уряду, а саме цифрової взаємодії держави, бізнесу і громадян для забезпечення відкритості та підзвітності урядів – громадянам і громадян – уряду за умов безперервної оптимізації процесів.

Виділяють чотири сфери прояву електронного уряду: (1) електронні послуги (e-services) – надання в електронній формі урядової інформації, програм, стратегій і послуг 24 часа на добу сім днів на тиждень; (2) електронне управління (e-management) – внутрішня інформаційна система, яка підтримує управлінсько-адміністративні функції державних установ; (3) електронна демократія (e-democracy) – використання ІКТ як інструментів установлення пріоритетів державної політики, відпрацювання політичних мійр, електронних консультацій, електронного голосування для підвищення ступеню участі громадян, формування в Інтернеті цивільних альянсів на підставі того чи іншого ставлення до певної проблеми; (4) електронна комерція (e-commerce) – взаємодія уряду, приватних структур і громадян у сфері бізнесу [15, с. 65];

4) у сфері освіти:

– продовжується процес удосконалення змісту національних освітніх стандартів, запроваджу-

ються нові методи дистанційного навчання (віртуальні класи), обґрунтовується необхідність безперервного навчання.

«Навчання протягом усього життя дає змогу особам, громадам та народам досягти своїх цілей та використовувати можливості, що з'являються, розвиватися у глобальному середовищі для спільної користі. Допомогає їм та їх інституціям відповідати технологічним, економічним та соціальним проблемам, нівелювати несприятливі умови та сприяти добробуту всіх» [16].

Набирає обертів феномен «розумного навчання» (smart education), у рамках якого відбувається об'єднання навчальних закладів та професорсько-викладацького складу для здійснення спільної освітньої діяльності в мережі Інтернет на базі загальних стандартів, угод і технологій завдяки запровадженню ТЛК-послуг – «мережевих послуг» (Value-Added Network Services, VANS), послуг, що поділяють стандартні та приватні дані через спільні бізнес-процеси (електронна пошта, телебанкінг, дистанційне навчання);

5) у сфері трансформації суспільних процесів:

– відзначається зниження рівня прояву конфліктів суспільних, етнічних та релігійних, має місце поліпшення щодо волевиявлення громадянами, організаціями та мас-медіа, але загрозливим є інтенсифікація організованої злочинності, проблеми у сфері громадянського порядку та безпеки.

Наріжним проблемним каменем залишається корупція, основний вектор подолання проблеми в безкарності та недієвої системи правосуддя.

Висновки. У ході проведеного дослідження визначено, що правове забезпечення інноваційної діяльності потребує суттєвого вдосконалення. Стейкий економічний розвиток має відбуватися з акцентуванням реформувань у галузі освіти, на вдосконалення механізмів в економічній сфері, впровадження електронного уряду, створення сприятливого інвестиційного клімату, подолання корупційних проявів, знаходження швидких комунікаційних шляхів вирішення проблем.

Список використаних джерел:

1. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен ; пер. с нем. Л.А. Козлова, Ю.И. Куколева ; общ. ред. Л.И. Цедиллина, К. Херрманн-Пиллата. – М. : Прогресс, 1995. – 493 с.
2. Рих А. Хозяйственная этика /А. Рих ; пер. с нем. Е.М. Довгань. – М. : Посев, Рос. фил., 1996. – 810 с.
3. Хайек Ф.А. фон. Познание, конкуренция и свобода: антология сочинений / Ф.А. фон Хайек. – СПб. : Пневма, 1999. – 287 с.
4. Хайек Ф.А. фон. Дорога к рабству / Ф.А. фон Хайек ; пер. с англ. ; предисл. Н.Я. Петракова. – М. : Экономика, 1992. – 176 с.
5. Глазьев С.Ю. Государственное управление / С.Ю. Глазьев // Электронный вестник. – 2016. – № 56. – С. 5–39.
6. Сімсон О.Е. Правова модель державно-приватного партнерства як інструмент гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній стратегії України : автореф. дис. ... докт. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» ; 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / О.Е. Сімсон. – Харків, 2015. – 44 с.
7. Проект закону України «Про внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність» (щодо сприяння розвитку інноваційної діяльності) від 21.01.2016 № 3796.
8. Наказ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 № 5/2015.
9. Проект Міністерства освіти і науки закону України «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності».
10. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» у 2015 році» від 04.03.2015 № 213-р (зі змінами та доповненнями).
11. Проект Міністерства освіти і науки закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інновацій».
12. Проект Міністерства освіти і науки закону України «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності».
13. Проект Міністерства освіти і науки закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інновацій)».
14. Аналітичні інструменти управління інноваційним розвитком промислового підприємства : [монографія] / Л.О. Волощук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова. – Одеса : Бондаренко М.О., 2015. – 180 с.
15. Белова Л.Г. Формирование конкурентных преимуществ информационного общества в странах Азиатско-Тихоокеанского региона : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / Л.Г. Белова. – М., 2015. – 418 с.
16. Beacons of the Information Society. The Alexandria Proclamation on Information Literacy and Lifelong Learning [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ifla.org/publications/beacons-of-the-information-society-the-alexandria-proclamation-on-information-literacy>.

Легоминова С. В.

Государственный университет телекоммуникаций, г. Киев

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические основы институциональной политики с определением основных принципов конкуренции. Обозначена основная проблематика, предложены направления реформирования в сферах: экономической, политической, образовательной, правовой, государственного управления.

Ключевые слова: институциональная политика, устойчивое инновационное развитие, электронное правительство, реформирование, экономика знаний.

Legominova S. V.

State University of Telecommunications, Kyiv

DIRECTIONS OF REFORMING THE INSTITUTIONAL POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF PROVIDING SUSTAINABLE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Summary

The theoretical foundations of institutional policy with the definition of the basic principles of competition are explored. The main problems are identified, the directions of reform are proposed in the spheres of: economic, political, educational, legal, public administration.

Key words: institutional policy, sustainable innovation development, e-government, reforming, knowledge economy.

УДК 332.01:631.67

Нечипоренко О. М.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

РОЛЬ ЭКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ЗРОШУВАНИМ ЗЕМЛЕРОБСТВОМ

В статті досліджено потенційну роль екосистемного підходу в інноваційному розвитку управління зрошуваним землеробством. Приведено можливі напрями реалізації принципів екосистемного підходу для забезпечення ефективного функціонування іригаційно-меліоративного комплексу України. Розкрито суть екосистемних послуг, показана їх класифікація під час проведення гідромеліоративних заходів. Висвітлено методи економічної оцінки екологічних сервісів та можливі проблеми під час визначення їх ролі у поліпшенні політики використання земельних і водних ресурсів.

Ключові слова: екосистемний підхід, адаптивне управління, зрошуване землеробство, екосистемні послуги, вартісна оцінка.

Постановка проблеми. У сучасній системі іригаційного землеробства все більше загострюються внутрішні протиріччя та зовнішні виклики, про що свідчить як погіршення загальних результатів господарювання, так і порушення безпечності агроєколандшафтів у зонах зрошення. На початкових порах факт спорудження каналів і водосховищ, а потім безпосередньо проведення поливів сільгоспугідь порушили багатовікову рівновагу навколишнього середовища, змінили гідрологічний режим та мікроклімат, трансформували гідрохімічні та інші процеси в ґрунті, прискорили або, навпаки, уповільнили природну еволюцію, спричинили протиріччя у самій геосистемі та у взаємовідносинах її з людиною і виробництвом.

Поряд із вирішенням соціально-економічних завдань стосовно збільшення виробництва харчових продуктів, кормів і сільськогосподарської сировини, поліпшення водозабезпеченості комунальних потреб населення та місцевої промисловості гідромеліорація водночас суттєво впливає на навколишнє природне середовище, підсилює антропогенне і техногенне навантаження на нього. Наслідки цього впливу рідко можуть бути позитивними і переважно мають негативний характер, їх масштаби змінюються в часі та залежно від

конкретних природно-кліматичних, а також територіально-виробничих умов.

Незважаючи на довготривалі загрози виклики, дати вичерпну відповідь на питання про вплив іригації на екологічну ситуацію (напрями і тенденції її змін) на клімат, гідрогеологічні умови місцевості, життя рослин, тварин та людини поки що не вдається. Слід зазначити, що достовірних, повних наукових відомостей і емпіричних даних дотепер не мають ні економісти, ні екологи, ні спеціалісти інших наукових напрямів. Як наслідок, за відсутності необхідної інформації неможливо провести об'єктивну комплексну економіко-екологічну оцінку, все більш запитуваних в умовах кліматичних змін, гідромеліоративних заходів. Тим не менше, нині, практично всі можливі порушення навколишнього середовища та негативні наслідки меліоративного будівництва і безпосередньо зрошення достатньо відомі й до певної міри вивчені. Насамперед це стосується їх очевидних впливів на агроєкосистеми, соціально-екологічне середовище, гідрологічні цикли, зональні ґрунтово-кліматичні умови тощо [1], що дає змогу досліджувати можливість запровадження екосистемних підходів до управління зрошуваним землеробством з урахуванням вартісної оцінки наданих екологічних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні, а також емпіричні аспекти еколого-економічної оцінки використання земельних, водних ресурсів знайшли своє відображення у наукових працях С. Балюка [10], Р. Важегової [11], В. Голяна, Л. Грановської, Б. Данилишина, Д. Добряка, С. Дорогунцова, Л. Новаковського, М. Ромащенко [10], П. Саблука, В. Трегобчука [1], О. Тарарико, М. Хвесика, О. Ходаківської, М. Федорова та багатьох інших провідних учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нинішнє нагромадження еколого-економічних проблем та викликів в аграрній сфері спонукає до активізації досліджень у цьому напрямі, зокрема стосовно вдосконалення системного підходу до реального оцінювання результатів функціонування зрошувального землеробства та їх урахування за інноваційного вдосконалення управління іригаційно-меліоративним комплексом.

Мета статті полягає у розкритті доцільності запровадження екосистемного підходу в управлінні зрошуваним землеробством та необхідності економічної оцінки неринкових екосистемних послуг для повноти визначення результативності гідромеліоративних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов ведення меліоративного землеробства особливу тривогу викликає зростаюча деградація основного засобу аграрного виробництва – землі. Загалом по Україні, за даними меліоративного кадастру, добрий еколого-меліоративний стан мають близько 60% поливних земель, задовільний – майже 30% і решта угідь – незадовільний. Як свідчить практика, за штучного збільшення зменшується вміст гумусу, місцями збільшується засоленість і осолонцювання, відбувається ущільнення, забруднення ґрунтів залишками токсичних речовин та важкими металами, внаслідок зростання рівнів ґрунтових вод часом спостерігається підтоплення сільськогосподарських угідь і населених пунктів. Слід також зазначити, що дренажні води, які в результаті зрошення стікають із полів і містять велику кількість залишків мінеральних добрив, пестицидів та стимуляторів росту, забруднюють не лише ґрунт, а й наступні водойми, значно погіршуючи в подальшому якість необхідних екосистемних послуг.

Таким чином, слід невідкладно змінювати підходи до управління системами зрошувального землеробства. На нашу думку, саме запровадження екосистемного підходу під час запланованої нині в Україні інноваційної модернізації управління іригаційними комплексами дасть змогу забезпечити збереження та стале відтворення агроекосистем, а також розвиток соціально-культурного і біологічного різноманіття зон зрошення.

Екосистемний підхід (ЕСП) за визначенням Конвенції про біологічне різноманіття (1992 р.) є стратегією комплексного інтегрованого управління земельними, водними і біологічними ресурсами, яка забезпечує їх збереження і стале використання на справедливій основі. Він базується на застосуванні відповідних наукових методологій, орієнтованих на різні рівні біологічної організації, яка охоплює основні процеси, функції, зв'язки та взаємодії між організмами та їх середовищем. ЕСП визнає, що люди з їх соціокультурним різноманіттям є невід'ємним і активним компонентом екосистем. Таким чином, застосування екосистемного підходу забезпечує збалансоване рішення всіх трьох основних завдань Конвенції: збереження, сталого використання та справедли-

вого і рівного розподілу всіх вигод від використання генетичних ресурсів. Переважна спрямованість підходу на структуру, процеси, функції і взаємозв'язки всередині екосистеми узгоджується із самим визначенням екосистеми, наведеним у ст. 2 згадуваної Конвенції: «Екосистема означає динамічний комплекс угруповань рослин, тварин і мікроорганізмів та їх неживого оточення, взаємодіючих як єдине функціональне ціле». Термін «екосистема» необов'язково має відповідати поняттям «біом» або «екологічна зона», водночас може бути віднесений до будь-якої функціонуючої одиниці будь-якого масштабу. Насправді, масштаби аналізу та діяльності повинні визначатися значенням вирішуваної проблеми. При цьому об'єктами можуть стати, наприклад, ділянка ґрунту, ставок, ліс, біом або ціла біосфера [2]. У нашому випадку йтиметься про зони та масиви зрошуваних агроландшафтів.

Слід зазначити, що екосистеми (у тому числі зрошувані) – це не просто спільноти взаємодіючих організмів та фізичного середовища, в якому вони живуть, а вони також:

- поєднані з органічними та неорганічними речовинами та природними силами, які взаємодіють і постійно змінюються;
- складно сплетені разом харчовими ланцюгами та живильними циклами;
- спільно живуть довше, ніж їхні окремі частини;
- складність та динамічність сприяють їх продуктивності, але роблять їх важко керованими.

Принципове визнання динамічності та складності екосистем є основою екосистемного підходу, яка спрямована на опис та розуміння екосистемних процесів, що будуть інформувати інститути виробничих ресурсів. Це вимагає розуміння і відображення цієї складності та динамізму не лише в установах, які займаються питаннями навколишнього середовища, а й у соціальних установах у цілому, насамперед у тих, які проектують та експлуатують гідромеліоративні системи, а також управляють процесами у зрошувальному землеробстві. Крім того, основу ЕСП становить новий інтегрований підхід, що передбачає постійне всебічне розуміння суті екосистем, продуктів та послуг, які вони надають, а також підтримку, за участі людей, їх продуктивності [3].

Основними елементами та вимогами підходу є: ідентифікація та опис екосистем зони зрошення (ієрархія, елементи, структура та процеси, межі); оцінка цілісності, продуктів та послуг (потенціал екосистеми); визначення цілей екосистеми; адаптивне управління і моніторинг.

Адаптивне (гнучке) управління системою зрошувального землеробства має враховувати як комплексну і динамічну природу екосистем, так і відсутність повного розуміння механізмів їх функціонування. Процеси в екосистемах часто не мають лінійного характеру, а їх результати нерідко бувають відстроченими, у результаті чого відсутність суворих закономірностей може створювати певну неясність або приводити до несподіваних результатів. Управління системами має бути достатньо гнучким, щоб вчасно реагувати на виникаючі труднощі і використовувати у своїй тактиці елементи «навчання в процесі роботи». У низці ситуацій деякі заходи можуть проводитися навіть тоді, коли остаточний зв'язок причини і наслідків ще науково не встановлено.

Нижче наведені 12 загальновідомих принципів екосистемного підходу [2], дещо скоригованих з урахуванням стану та цілей іригації.

Вони взаємопов'язані та взаємодоповнюють один одного, а тому у зрошуваному землеробстві мають застосовуватися як єдине ціле. За сучасних умов нами вбачається така реалізація цих принципів:

Принцип 1. Завдання управління земельними, водними і біологічними ресурсами визначається суспільством.

Реалізація: Різні верстви суспільства розглядають екосистему зони іригації з позиції більшого задоволення власних економічних, соціальних, культурних, комунальних та інших потреб. Місцеve населення та територіальні громади, які є споживачами екосистемних послуг, також є зацікавленими сторонами, права яких мають бути враховані. У процесі управління присвоєнням спільних [4], як природних, так і штучних, ресурсів слід урахувати, що культурне і біологічне різноманіття є центральними складниками екосистемного підходу. При цьому консолідований вибір громади слід виражати максимально чітко. Екосистема зрошуваного землеробства повинна управлятися з урахуванням її дійсної (передбаченої проектом) цінності, справедливо та на рівних умовах для отримання як матеріальних, так і нематеріальних вигод.

Принцип 2. Управління екосистемою зони зрошення має бути максимально децентралізованим.

Реалізація: Для забезпечення стійкого росту продуктивності, ефективності і справедливості розподілу та присвоєння ресурсів нова система управління іригаційним землеробством України має бути максимально децентралізованою, особливо на локальному рівні.

Інноваційне управління має охоплювати всі зацікавлені сторони та збалансовувати інтереси місцевих громад із більш масштабними інтересами суспільства. Новостворені асоціації агроводокористувачів (АВК) та недержавні організації постачальників водогосподарських послуг (ПВП), їх об'єднання повинні забезпечити нарощування обсягів корисного використання місцевих ресурсів, знань і практичного досвіду. Розміщення новостворених органів управління безпосередньо всередині самої екосистеми дасть змогу підняти рівень відповідальності й оптимізувати підзвітність.

Принцип 3. Органи управління екосистемами повинні враховувати вплив своєї діяльності (дійсний чи можливий) на суміжні або будь-які інші екосистеми.

Реалізація: Новостворені організаційні структури мають забезпечити своєчасне й якісне оцінювання вже відомих, а також непередбачуваних утручань іригації в інші екосистеми. У разі необхідності новостворені керівні органи згаданих вище корпоративних структур мають приймати компромісні рішення, щоб запобігти чи нівелювати можливі негативні впливи.

Принцип 4. Під час визначення можливих позитивних результатів управління екосистемами, як правило, має розглядатися в економічному контексті. Будь-яка така програма управління екосистемою повинна:

- а) усувати диспропорції в структурі ринку, які негативно впливають на біологічне різноманіття;*
- б) надавати стимули для збереження біорізноманіття і сталою користування;*
- в) переважно зосереджувати всі витрати і вигоди всередині самої екосистеми.*

Реалізація: Як відомо, гідромеліоративні заходи в цілому та іригація зокрема несуть постійну загрозу навколишньому середовищу. В економічному контексті дана екосистема втрачає

не лише в результаті уже відомих різноманітних ґрунтових і водних трансформацій, а й унаслідок ринкових коливань, коли для отримання більшої додаткової вартості порушуються сівозміна та технологія обробітку, використовують монокультури, не дотримуються норми та режим зрошення тощо. Зважаючи на це, необхідно на законодавчому рівні запровадити результативні стимули і санкції, які б давали змогу забезпечувати в зонах зрошуваного землеробства якісне надання всіх можливих екосистемних послуг та зосереджувати всі цільові витрати і одержувані вигоди всередині самої екосистеми. Впорядкування стимулюючих інституцій дасть змогу присвоювачам ресурсів отримувати переваги і забезпечить фінансову відповідальність для тих, хто генерує екологічні витрати.

Принцип 5. Першочерговим завданням є збереження структури і функцій екосистеми для підтримки екосистемних послуг.

Реалізація: Функціонування і стійкість екосистеми іригаційного землеробства мають визначатися якістю внутрішніх та зовнішніх зв'язків між біологічними видами, всередині них та між ними, а також неживим їх оточенням, фізичною і хімічною взаємодією з навколишнім середовищем. Збереження, а подекуди й відновлення присвоювачами ресурсів цих взаємозв'язків в умовах іригації має набагато вагомніше значення для стійкості природного середовища та його біорізноманіття, ніж проста охорона ґрунтів, вод і окремих видів.

Принцип 6. Управління екосистемами має здійснюватися тільки у межах природного функціонування.

Реалізація: Під час оцінки управління екосистемою зони зрошення особливу увагу слід приділяти тим факторам навколишнього середовища, які обмежують її природну продуктивність (родючість ґрунту, якість поливної води), структуру, функціонування та різноманітність. Також необхідно адекватно враховувати, що стійкість екосистеми різною мірою піддається впливам тимчасових, непередбачених або штучно створених факторів. Такі виклики, як обмеженість водних ресурсів, зміна клімату, недотримання вимог (принципів) «доброї сільськогосподарської практики», виводять управління екологічною системою за межі її проектного функціонування.

Принцип 7. ЕСП вимагає відповідних просторових і часових вимірів.

Реалізація: Екосистемний підхід до управління зрошуваним землеробством має проводитися у таких просторових та часових вимірах, які забезпечують більшу продуктивність агрокультур за менших витрат поливної води й енергії. Параметри якості управління повинні визначатися на практиці присвоювачами ресурсів, органами управління екосистемою, вченими, місцевою громадою. Там, де це доцільно, слід активно сприяти зміцненню міжзональних взаємозв'язків, урахувати ієрархічну природу біологічного різноманіття зони зрошення, яке характеризується підтримкою взаємодії та інтеграції на генному (нові сорти і гібриди), видовому (нові адаптовані культури) і екосистемному (різні способи співіснування і взаємозалежності видів) рівнях.

Принцип 8. З огляду на мінливість часових характеристик і можливості відстрочених наслідків, властивих екосистемним процесам, цілі управління екосистемою повинні бути довготривалими.

Реалізація: Процеси в екосистемі зони іригації характеризуються мінливістю часових параметрів і наявністю відстрочених прямих та побічних

ефектив, що суперечить раціональній суті мотивації присвоювачів ресурсів стосовно переваги отримання миттєвої вигоди перед довгоочікуваною. Отже, основні і побічні цілі управління екосистемою зони зрошення мають формуватися всіма зацікавленими сторонами консолідовано і на довготривалу перспективу.

Принцип 9. *Під час управління екосистемами слід враховувати неминучість змін.*

Реалізація: Як АВК, так і ПВП у процесі управління повинні зважати на те, що екосистема зони зрошеного землеробства перманентно трансформується, включаючи видовий склад, структуру та чисельність популяцій. Окрім того, а також властивої для даної системи динаміки змін вона схильна ще й до впливу цілої низки непередбачених чи невідомих чинників як антропогенного або біологічного походження, так і факторів навколишнього середовища. Доцільно також враховувати, що традиційні несприятливі впливи можуть мати суттєве значення для структури і функціонування не лише певної системи зрошеного землеробства, а й суміжних екосистем; зважаючи на це, їх слід підтримувати або відновлювати. Водночас екосистемний підхід передбачає адаптивне (гнучке) управління, яке ґрунтується на прогнозуванні й пристосованості до можливих змін та небажаних процесів. При цьому будь-які управлінські рішення, що заздалегідь визначають і оцінюють наслідки, повинні прийматися виважено та пропонувані дієві заходи для вчасного пом'якшення негативних довгострокових впливів, таких, наприклад, як зміна клімату.

Принцип 10. *ЕСП повинен бути спрямований на досягнення адекватної рівноваги та інтеграції між збереженням і використанням біорізноманіття.*

Реалізація: Біологічне різноманіття зони зрошеного землеробства, крім своєї безпосередньої природної цінності, відіграє ключову роль у здійсненні функцій екосистеми та виконанні інших процесів, від яких у кінцевому підсумку залежить економічний і соціальний результат діяльності аграріїв та рівень життя інших членів громади. У минулому існувала практика поділу керованих компонентів біологічного різноманіття на тих, які охоронялися, і тих, що охороні не підлягали. Проте за сучасних умов гостро назріла необхідність застосовувати більш гнучкі, інноваційні стратегії управління, коли використання та збереження ресурсів розглядаються в єдиному контексті й увесь комплекс заходів застосовується незалежно на всьому шляху – від природних екосистем, які знаходяться під суворою охороною (наприклад, заповідник Асканія Нова) і до зрошуваних агро-екосистем, створених присвоювачами ресурсів.

Принцип 11. *ЕСП має враховувати будь-які форми відповідної інформації, включаючи наукові дані і місцевий досвід, нововведення і практичні методи.*

Реалізація: Стратегії управління екосистемою зони іригаційного землеробства мають формуватися на основі висновків теоретичних досліджень і емпіричного досвіду зацікавлених сторін та з використанням будь-якої корисної інформації стосовно його інноваційного розвитку. При цьому вся відповідна інформація повинна бути доведена до всіх зацікавлених сторін та виконавців. Водночас, відповідно до Конвенції про біологічне різноманіття (ст. 8j) та законодавства України, слід забезпечувати повагу, збереження і підтримку знань, нововведень, а також використання практики міс-

цевих громад, яка заохочує присвоювачів ресурсів до спільного, на справедливій основі користування тими вигодами, що генеруються із використанням таких знань, нововведень і практики [5]. В основі керівних рішень мають бути чіткі посилання, що сформовані на основі наявних знань і побажань зацікавлених сторін.

Принцип 12. *Екосистемний підхід повинен об'єднувати всі зацікавлені верстви суспільства і наукові галузі.*

Реалізація: Як показує досвід, проблема управління екосистемою зони іригації є комплексною, з великою кількістю взаємозв'язків, побічних впливів і точок прикладання. Саме тому для її вирішення слід залучати весь обсяг необхідних різногалузевих знань, а також зацікавлених виконавців на місцевому, регіональному, державному і подекуди міжнародному рівнях.

Нині загально визнано, що зрошуване землеробство генерує більше послуг, аніж просто виробництво необхідних харчових продуктів. Штучно зволожені поля є частиною агроекосистеми, в якій органічно поєднано певну територію, аграрне виробництво (як рослинництво, так і тваринництво) та різні практики управління. При цьому виконується ціла низка корисних для людей функцій, які визначають як екосистемні послуги (ЕП). Такі екологічні сервіси (рис. 1), крім *забезпечуючих* функцій (виробництво продукції, подача води на інші, крім зрошення, потреби тощо), виконують *регулюючі* (поглинання вуглецю, підтримка біорізноманіття, поповнення підземних вод, боротьба з ерозією ґрунтів та ін.) та задовольняють *соціально-культурні* потреби (естетичні, освітні, рекреаційні, екотуристичні тощо). Є також четверта група це – *підтримуючі* (ґрунтоутворення, кругообіг поживних речовин та води, фотосинтез), які необхідні для збереження інших згаданих вище послуг. Останні відрізняються від трьох попередніх категорій (забезпечуючих, регулюючих, соціально-культурних екосистемних послуг) тим, що їх вплив на людей є непрямим або ж здійснюється протягом дуже тривалого періоду, тоді як дії наведених груп сервісів мають відносно безпосередні і короточасні впливи на споживачів.

Разом із тим зрошуване землеробство продукує також і негативні (некорисні) впливи на суміжні екосистеми, оскільки вони піддаються більшому забрудненню, виснаженню водних ресурсів в інших місцях та в кінцевому підсумку має місце відмова в обслуговуванні інших категорій населення.

На думку окремих учених, екосистемні послуги доцільно визначати як економічні вигоди, які отримують господарюючі суб'єкти від використання наявних функцій екосистем, а також таких, що утворюються в результаті генерування, відновлення, підтримки, регулювання екосистемних процесів, які формуються в результаті цілеспрямованої діяльності тих або інших суб'єктів господарювання різних форм власності та рівнів ієрархічного управління [6].

Поряд із цим згадані автори зазначають, що більшість визначень ЕП за сучасних умов потребує проведення економічної (вартісної) ідентифікації екосистемних послуг. Оцінку економічної вартості послуг екосистем визначають за допомогою таких загально відомих методів:

Метод прямого ринкового оцінювання – визначення вартості екосистемних послуг (товарів) на основі реальної ціни на ринку. Переважно застосовують для оцінки товарів та культурних послуг (наприклад, рекреація).

Методи непрямого ринкового оцінювання – застосовуються в умовах відсутності ринків на певні товари або послуги екосистем. При цьому є методи оцінки, які застосовуються для визначення готовності платити чи готовності прийняти відповідну компенсацію за отримання або втрату певної послуги. До них належать:

- метод запобіжних витрат: деякі ЕП надають допомогу громадам уникнути витрат, які б вони могли понести у разі відсутності даних послуг, наприклад боротьба з повенями;

- метод альтернативної вартості чи вартості заміни, коли деякі сервіси можуть бути замінені системами, що штучно створюються людиною, наприклад природна переробка відходів болотистими місцевостями може бути (частково) замінена дорогими штучними системами очищення;

- метод факторного доходу: окремі послуги екосистем збільшують доходи, наприклад природне поліпшення якості води підвищує комерційну вигоду рибальства, водночас збільшуючи доходи рибалок

- метод витрат на подорожі: споживання деяких послуг екосистем потребує переміщення, а отже, витрати на подорож можуть відображати вартість даної послуги в коштах, які одержувачі сервісу готові витратити на цю поїздку;

- метод гедоністичного ціноутворення, коли вартість екопослуг може бути відображена у ціні, яку індивідууми готові платити за пов'язані з ними блага, адже, наприклад, вартість житла біля водойми зазвичай є більшою, ніж за ідентичне помешкання біля менш привабливих краєвидів.

Метод умовного оцінювання – за допомогою побудови гіпотетичного сценарію на основі результатів анкетного опитування респондентів, наприклад стосовно готовності платити за поліпшення якості води в джерелі зрошення (річці чи озері), щоб вони могли насолоджуватися плаванням чи рибальством.

Метод групового оцінювання – передбачає створення експертної групи.

Слід зазначити, що регулюючі і соціально-культурні ЕП хоча певною мірою і впливають на індивіда, все ж погано піддаються оцінюванню, як фізичному, так і економічному, а тому рідко з'являються на ринку.

Отже, оплата екосистемних послуг у зрошувальному землеробстві об'єднає ринково зорієнтовані інструменти, щоб схилити агроводокористувачів до такого господарювання, яке підтримає або збільшить потік цих сервісів та дасть змогу уникнути діяльності, що завдає шкоди довкіллю. Надання громадам таких послуг запобігає, обмежує, мінімізує чи коригує екологічні збитки, які завдані водним ресурсам, повітрю, ґрунтам, а також інші проблеми, які пов'язані з необхідністю забезпечити функціонування екосистем і ландшафтів.

Економічна оцінка екопослуг, продукованих або зруйнованих зрошуваним землеробством, необхідна, насамперед, для визначення політики дизайну та забезпечення товаровиробникам (присвоєвачам ресурсів) стимулів отримувати більш

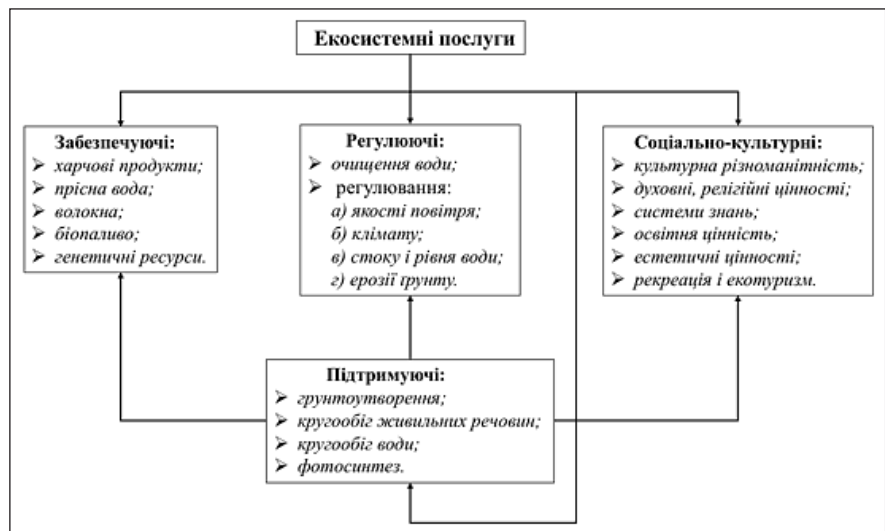


Рис. 1. Екосистемні послуги зрошувального землеробства

Джерело: сформовано автором на основі [7]

збалансований набір послуг. Разом із тим проектування облікової політики стосовно екосистемних послуг у сільському господарстві є складним завданням. Суто економічний підхід змушений максимізувати загальну вартість, генеровану агро-екосистемою, в якій всі послуги – й ті, що реалізуються на ринку, й ті, що ні, – є економічно цінними. Проте політики (проектанти, дизайнери) мають бути зацікавлені у своєчасному визначенні, хто є дійсним бенефіціаром різних послуг зрошуваних агроекосистем.

Загалом під час визначення ролі екосистемних сервісів у поліпшенні політики господарювання, використання земельних і водних ресурсів виявлено два види проблем. Перший стосується труднощів вартісної оцінки тих екопослуг, які не обмінюються на ринках. Другий стосується потенційних скритих перепон під час використання цих економічних оцінок для розроблення нових правил (інституцій) [8]. Вартість ринкових товарів (послуг) визначити легко, оскільки функція попиту виявляє споживчі переваги для різних пропозицій. Вартість неринкових ЕП, як зазначалося вище, обчислюється з урахуванням готовності споживачів платити за позитивні послуги та їх готовності до прийняття компенсації за негативні послуги. При цьому на основі вже виявлених або заявлених способів виявлення переваг можуть бути використані різні методи економічної оцінки (такі як метод подорожчання (факторного доходу), або ж метод гедонічного ціноутворення (ціни задоволення) для перших послуг, а також умовне оцінювання або моделювання дискретного вибору для останніх). Вибір методу залежатиме також від виду послуг, що підлягають оцінюванню (наприклад, метод витрат на подорожі є більш підходящим для оцінки значень рекреаційних ресурсів).

Проте використання зазначених методів переваг ускладнює агрегацію (об'єднання в одну систему) ЕП на регіональному чи національному рівні, тому що вони формуються на сильних поведінкових припущеннях стосовно того:

- а) чи споживачі здатні і готові замінити одну послугу на іншу або екосистемні сервіси на грошову компенсацію (зменшення однієї послуги може бути компенсовано збільшенням іншої або грошовою компенсацією);
- б) чи добре одержувачі ознайомлені із послугами;

в) що респонденти можуть мати певний стратегічний інтерес і тому будуть готові платити за послуги більше;

г) що існує відомий ефект масштабу, коли запитують людей про їх готовність платити за сервіс (тобто якщо вони певною мірою готові платити за безпеку певної зони, то вже не будуть платити подвійну суму за її подвоєну площу).

Під час проектування політики управління з урахуванням вартості неринкових екосистемних послуг, генерованих зрошуваним землеробством, виникнуть ще деякі важливі проблеми.

По-перше, іригаційні агроекосистеми виробляють різні поєднання послуг та нанесення шкоди залежно від їх розташування та цілей, які переслідують товаровиробники. При цьому можна спостерігати різні варіанти асоціювання екослуг: найчастіше надання однієї конкретної послуги забезпечується за рахунок інших сервісів (наприклад, збільшення виробництва харчової продукції на зрошуваному масиві переважно пов'язане зі зменшенням біорізноманіття та зростанням забруднення). У таких випадках важливими є компроміси між конкуруючими екосистемними послугами, які можуть змінюватися у просторі. Проте в інших варіантах відбувається синергія між двома або більшим числом сервісів, які спільно генеруються зрошуваними агроекосистемами (наприклад, привабливим агроландшафтом та виробництвом харчових продуктів).

По-друге, хоча проведення економічної оцінки й надає послугам грошову вартість (незалежно від способу їх отримання), та все ж дизайнери повинні знати, які послуги зможуть надаватися однаковими екосистемами за різних сценаріїв управління. Так, оцінка екосистеми як джерела чи сховища ресурсів є недостатньою, оскільки одне й те ж саме джерело ресурсів може надавати різноманітні послуги (візьмемо машину до і після аварії: вони мають однаковий ресурсний запас, але зламана машина вже не зможе виконувати функції, як раніше). Оскільки нас цікавлять функції, а не джерело, потрібні будуть певні важливі зусилля, щоб зрозуміти взаємозв'язок між конфігурацією агроекосистем і генерацією ЕП.

По-третє, помилково вважати, що певна послуга надається лише зрошуваним сільським господарством, адже фактично її можливо отримати і через інші види землекористування. Наприклад, рисові чеки заряджають водоносні горизонти або можуть бути використані як зони розширення для пом'якшення шкідливих наслідків повені; однак інші природні угіддя (наприклад, водно-болотні) можуть виконувати ті ж самі функції, забезпечуючи додаткові екологічні послуги (збільшення біорізноманіття). Плата виробникам рису за користування гектаром, оскільки вони переважно за власний кошт поповнюють водоносні горизонти, збільшили б стимули для вирощування цієї культури на територіях, що попередньо функціонували як природні водно-болотні угіддя [8].

Слід, на нашу думку, враховувати, що екосистемний підхід в іригаційному землеробстві не підмінить собою інші стратегії управління і збереження біорізноманіття в зонах зрошення, таких, наприклад, як розміщення поряд біосферних заповідників, заказників, програм із збереження окремих видів, а також інших заходів, які доцільно здійснювати в рамках національної стратегії і законодавчих вимог.

Висновки. Отже, екосистемний підхід та економічне оцінювання неринкових екосистемних послуг має стати важливим інструментом інноваційного розвитку управління зрошуваним землеробством України, який дасть змогу зацікавленим сторонам забезпечувати оптимальний баланс між виробництвом харчових продуктів та наданням іригаційними системами інших важливих екологічних сервісів. На емпіричному рівні це передбачає вищий рівень узгодженості між інституціональними та екологічними проблемами, а також спрямованими на вирішення проблем сталого розвитку стратегіями управління. Водночас ЕСП повинен сприяти швидшій інтеграції всіх інших підходів та методів для ефективного вирішення комплексних проблем навколишнього середовища. Єдиного напрацьованого і перевіреного шляху втілення екосистемного підходу в меліоративному землеробстві поки що не існує, отже, результатом значною мірою буде залежати від усвідомлення та своєчасної й якісної реалізації даної стратегії, будь то місцевий, регіональний чи національний рівні.

Список використаних джерел:

1. Трегобчук В.М. Экономико-экологические проблемы гидромелиорации / В.М. Трегобчук ; АН УССР. Ин-т экономики ; отв. ред. А.М. Онищенко. – [б. м.] : Наукова думка, 1990. – 208 с.
2. Report of the fifth meeting of the Subsidiary Body on Scientific, Technical and Technological Advice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cbd.int/doc/meetings/cop/cop-05/official/cop-05-03-ru.doc>.
3. R.Noble Malabed. Ecosystem Approach and Inter-Linkages:A Socio-Ecological Approach to Natural and Human Ecosystem [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.unu.edu/inter-linkages/docs/DiscussionP/2001_05_Jong.pdf.
4. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії / Е. Остром ; пер. з англ. Т. Монтян. – К. : Наш час, 2012. – 398 с.
5. Конвенція про охорону біологічного різноманіття від 1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_030.
6. Мішенін Є.В. Розвиток ринку екосистемних послуг як напрям посткризового зростання економіки України / Є.В. Мішенін, Н.В. Олійник // Механізми регулювання економіки. – 2010. – Т. 3. – № 3. – С. 104–117.
7. Ecosystems and human well-being : a framework for assessment / Millennium Ecosystem Assessment ; authors, Joseph Alcamo [et al.] ; contributing authors, Elena M. Bennett [et al.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pdf.wri.org/ecosystems_human_wellbeing.pdf.
8. Value of Ecosystem Services provided by Irrigated Agriculture. Jourdain Damien and Sylvie Morardet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icid.org/icidnews_15_4.pdf.
9. Secretariat of the Convention on Biological Diversity (2004) The Ecosystem Approach, (CBD Guidelines) Montreal: Secretariat of the Convention on Biological Diversity. – 50 p.
10. Меліорація ґрунтів (систематика, перспективи, інновації) : [колективна монографія] / За ред. С.А. Балюка, М.І. Ромащенко, Р.С. Трускавецького. – Херсон : Гринь Д.С., 2015. – 668 с.
11. Вожегова Р.А. Стан та перспективи розвитку зрошення на півдні України / Р.А. Вожегова // Зрошуване землеробство. – 2010. – Вип. 54. – С. 3–9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zz_2010_54_3.

Нечипоренко А. Н.

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»

РОЛЬ ЭКОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ОРОШАЕМЫМ ЗЕМЛЕДЕЛИЕМ

Резюме

В статье исследовано потенциальную роль экосистемного подхода в инновационном развитии управления орошаемым земледелием. Приведены возможные направления реализации принципов экосистемного подхода для обеспечения эффективного функционирования ирригационно-мелиоративного комплекса Украины. Раскрыта суть экосистемных услуг, показана их классификация при проведении гидромелиоративных мероприятий. Освещены методы экономической оценки экологических сервисов и возможные проблемы при определении их роли в улучшении политики использования земельных и водных ресурсов.

Ключевые слова: экосистемный подход, адаптивное управление, орошаемое земледелие, экосистемные услуги, стоимостная оценка.

Nechyporenko O. M.

National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economy»

THE ROLE OF ECOSYSTEM APPROACH IN IRRIGATED AGRICULTURE MANAGEMENT

Summary

The article explores the potential role of ecosystem approach in innovation development of irrigated agriculture management. There are shown possible directions of implementation of ecosystem approach principles in order to ensure effective functioning of the irrigation and meliorative complex of Ukraine. The essence of ecosystem services and their classification during hydro-reclamation activities are described in the article together with the methods of economic evaluation of environmental services and possible problems in determining their role in improving their usage politics of land and water resources.

Key words: ecosystem approach, adaptive management, irrigated agriculture, ecosystem services, valuation.

УДК 334.7

Скороход І. П.

Черноус Д. І.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Здійснено аналіз економічного змісту соціального підприємництва в умовах соціалізації економіки. Досліджено економічний зміст соціального підприємництва, історію розвитку категорій «людський капітал» та «соціальна людина», особливості взаємодії соціальної та економічної сфер. Обґрунтовано основні шляхи підвищення ролі соціального підприємництва в сучасних умовах.

Ключові слова: соціальне підприємництво, соціалізація економіки, соціальна сфера, економічна сфера, людський капітал.

Постановка проблеми. На сьогодні світ стикається з багатьма гострими проблемами в економічній, соціальній, екологічній сферах. Техногенні та природні катастрофи, глобальне потепління, економічна нерівність, бідність, стан здоров'я населення, зростаючі соціальні потреби, нестійкий розвиток підприємств – це лише окремі з них.

Питання соціального підприємництва привертає увагу науковців та практиків на фоні сучасного загострення багатьох проблем, ставши новою течією підприємницького мислення. Багато урядових та приватних зусиль не виправдовують очікувань суспільства, особливо у періоди скорочення державних видатків на соціально-економічні програми, тоді як, соціальне підприємництво поєднує ділову винахідливість з власними матеріальними ресурсами, виступаючи механізмом виявлення та вирішення окреслених проблем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність і зміст підприємництва здавна привертає увагу дослідників, зокрема у роботах П. Друкера, К. Маркса, А. Сміта, Й. Шумпетера підприємництво розглядається як у загальнотеоретичному, так і в практично-функціональному плані. Сучасні автори – О. Амосов, В. Бакуменко,

З. Варналій, І. Герчикова, В. Гриньова, А. Дегтяр, О. Кірш, О. Кужель, В. Ляшенко, М. Надолішній – розглядають питання щодо формування підприємницького середовища, державних і регіональних програм його підтримки, досліджують окремі фактори сприяння розвитку підприємництва. Вагомий внесок у дослідження соціальних аспектів підприємництва внесли вчені А. Арапетян, О. Архипчик, О. Бігняк, В. Бобров, Г. Ососька, Д. Розенберг, О. Сандакова, Е. Уткін та ін.

Виділення невирішеної проблеми. Як свідчить аналіз наукових публікацій, погляди економістів щодо визначення сутності та класифікаційних ознак соціального підприємництва різняться, тому питання визначення сутності категорії соціального підприємництва потребує подальшого розгляду.

Мета статті. Метою дослідження є визначення сутності соціального підприємництва як інноваційного явища, притаманного розвиненій економіці.

Виклад основного матеріалу. Соціальне підприємництво почало стрімко розвиватись та стало об'єктом наукових досліджень наприкінці 1980-х рр. в Італії завдяки поширенню кооперативного руху. Так, на законодавчому рівні було врегульовано роботу соціальних кооперативів,

які поділялися на дві групи. До першої групи відносилися кооперативи із соціального обслуговування, які надавали послуги у сфері охорони здоров'я, освіти та догляду за людьми похилого віку, інвалідами. Друга група кооперативів спеціалізувалася на наданні послуг із працевлаштування незахищених верств населення. Діяльність цих кооперативів була тісно пов'язана з ідентифікацією та вирішенням нагальних соціальних проблем багатьох громадян, що стало соціально-економічною та правовою інновацією в цій країні.

Вперше термін «соціальне підприємництво» можна знайти в 1972 р., завдяки Б. Дрейтону, засновнику найбільшої міжнародної організації, що об'єднує лідерів соціального підприємництва по всьому світу, чия діяльність спрямована на принципи соціального підприємництва та корпоративної відповідальності. Він визнає соціальне підприємництво як новітній інноваційний підхід, завдяки якому населення може вирішити серйозні соціальні проблеми, з якими стикається їх спільнота. Праця соціального підприємця полягає в ідентифікації ситуації, коли частина суспільства обмежена у своєму розвитку та усуненні певних обмежень. Отже, Б. Дрейтон визнає соціальне підприємництво беззаперечно важливим інструментом для економічного та соціального розвитку країн розвинених та тих, що розвиваються [1–2].

Соціальне підприємництво є рушійною силою в адаптації та реакції суспільства до кризових явищ у економіці. Нобелівський лауреат Д. Норт [3] вважає, що «адаптивна ефективність» посилюється при «децентралізованому прийнятті рішень, що дозволяє суспільству направляти максимальні зусилля на вивчення альтернативних способів вирішення проблем». Соціальні підприємці – це індивіди, які самостійно займаються вирішенням питань та проблем, розробляючи і впроваджуючи альтернативні способи. Здатність до адаптації – це «готовність суспільства здобувати знання і досвід, впроваджувати новаторські рішення, приймати ризики, застосовувати всілякі творчі підходи, а також з часом вирішувати проблеми і усувати вузькі місця в суспільстві» [3].

Концепція соціального підприємництва тривалий час висвітлювалася в контексті венчурного підприємництва та діяльності неприбуткових організацій. Втім необхідно умовою цього процесу є соціалізація економіки, властивості якої стрімко розповсюджуються та впливають на сферу вирішення соціальних проблем і потреб. Концептуально соціалізація передбачає радикальне покращення якості та істотне підвищення рівня життя населення, що охоплює дуже широкий спектр соціально-економічних явищ: характер зайнятості та умови праці; рівень освіти та професійно-кваліфікаційної підготовки; розмір і структуру доходів та витрат; споживання продовольчих і непродовольчих товарів, їхні якість і обсяг; структуру та якість платних і безплатних послуг; забезпеченість житлом і його благоустрій; обсяги нагромадженого майна та особистих заощаджень; масштаби залучення до культурного життя; системи соціального забезпечення та соціального страхування; економічні умови життєдіяльності; стан генофонду нації [4–5].

Взаємовплив соціальної та економічної сфери, як відомо, очевидний. Вони є різними підсистемами єдиної суспільної системи, між якими існує діалектична функціональна залежність, а їхній розвиток полягає у взаємозалежному системному вдосконаленні, коли жодна підсистема не може бути автономною й не може розвиватися на шкоду іншій, тим паче, що

поступові зміни в одній з них набувають реального змісту тільки тоді, коли їм відповідають такі самі зміни іншої. Соціальній сфері притаманні гнучкі механізми самоорганізації, саморегуляції соціальних взаємин і процесів, що забезпечують цілісність системи, її регулювання та функціонування, удосконалення та розвиток і спрямовані на забезпечення згуртованості суспільства та соціальної справедливості.

Економічним реаліям завжди притаманні соціальні наслідки, тобто вони соціальні за своєю природою, тому цілком зрозуміле посилення соціальної орієнтації економіки на людину для забезпечення сталого розвитку економіки. Це стосується ситуації в нашій країні, де відсутність належних реформ супроводжувався масштабним підривом соціальної сфери, унаслідок чого створено дегуманізовану за своєю сутністю й непрацездатну економіку.

Позбавлена можливостей впливати на якісні параметри господарства, економіка нездатна допомогти й суспільству, що страждає від неспроможності втілення проголошених зі створенням незалежної України й закріплених у її конституції прав. Отже, конфлікт між багатими та бідними за неформованості середнього класу, який за параметрами достатку не може ще ідентифікувати себе як заможний, наростає.

Забезпечення економічного, а разом з ним і соціального розвитку, потребує орієнтації всіх суспільних процесів на людину з її потребами щодо духовного, фізичного вдосконалення та забезпечення матеріального достатку на прийнятному для життя рівні. Саме воно має визначати стратегію соціально-економічного розвитку за напрямом формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, хоча це потребує руйнування традиційних поглядів на співвідношення економічного й соціального аспектів розвитку і становлення нової інституційної системи в суспільстві.

З першого погляду, економічна сфера і притаманні їй матеріальні потреби протилежні соціальній сфері, соціальним потребам, включно з духовними, культурними, та гуманітарними. Але насправді ця протилежність не виключає їхнього взаємозв'язку, тому цілком очевидне зростання значення економічних факторів для розвитку соціалізації. Ця реальність відтворюється такими поняттями, як економіка освіти, науки, культури, спорту та інших соціальних підсфер, розвиток яких потребує достатнього економічного забезпечення, тобто економічний розвиток – передумова соціального перетворення, адже таке перетворення затратне і, охоплюючи виробничі фактори, розповсюджується на потужний інтелектуальний, творчий потенціал суспільства, що в трансформаційній економіці України виявився усунути від суспільних процесів. Не викликає сумніву те, що соціальна злагода неможлива для країн, які за економічним станом відповідають периферії світового розвитку або політично нестабільні. Відповідно до цього соціальна галузь є одночасно і зв'язком, і місцем зіткнення політичних та економічних проблем.

Класичні підходи розглядають соціальний чинник як похідний від економічного, що надає соціальному розвитку ознак вторинності щодо економічного чинника. Такий підхід був характерний переважно для індустріального суспільства і не міг враховувати того, що НТП відкрив нову постіндустріальну епоху побудови суспільства, в якій економічна складова примножується завдяки запровадженню ІТ технологій, управлінню інформаційними потоками і значною мірою забезпечується за рахунок цілеспря-

мованого задоволення зростаючого рівня людських потреб. Синтезу соціальної та економічної складових суспільного розвитку, крім принципу взаємодоповнюваності, відповідає теза про подвійну роль людини в суспільному виробництві: 1) як фактора виробництва, засобу економії (економічний підхід) і 2) мети виробництва, потребам якого покликана слугувати економіка (соціальний підхід) [2].

Економічний і соціальний підходи розглядають різні моделі людини та різні механізми її реалізації економічної поведінки. Економічна людина (homo economicus), тобто раціональна, винахідлива, максимізуюча) взаємодіє з іншими людьми через сучасні ринки та ціни. Власний економічний добробут залежить від прибутку, який ґрунтується на показнику ринкової вартості того виробничого фактора, яким вона володіє. Сучасна соціальна людина взаємодіє з іншими людьми через соціальні норми, соціальні гарантії, соціальне партнерство, соціальні традиції. Особистий її добробут залежить від специфіки політичного середовища, соціальних умов життя та важливо – від соціальної захищеності та самореалізації особистості незалежно від її внеску в результат суспільного виробництва.

Властивості товарності та соціальності у підході до людини в сучасній економічній теорії прямо протилежні. Перша визнає тільки людину-функцію, людину-носія робочої сили, інша – людину-особистість. Для ринкових взаємовідносин немає конкретної людини-індивідуума, а є лише знеособлена робоча сила. За межами виробництва індивідуум залишається персоніфікованою робочою силою, тому його соціальна неповноцінність визнається лише в межах відтворення людини як носія робочої сили й тільки задля такого відтворення.

Одним із завдань сучасного інституціонального підходу у сфері праці та соціальних відносин є розуміння того, щоб людина з мети виробництва в економіці перетворилась на інструмент. Людина має бути «засобом» економіки тільки тією мірою, якою це виправдано з погляду необхідності господарювання. Крім того, порядок у сфері праці і соціальних взаємовідносин містить нормування, що впливає на соціально-ціннісне уявлення суспільства, серед яких соціальний мир, соціальний захист, соціальна справедливість, соціальне партнерство.

Трансформація соціально-економічних умов, а також сучасні теоретичні дослідження соціального забезпечення, підштовхнули до поглибленого теоретичного аналізу відносин між працівниками у трудовому колективі та уважного ставлення до суспільних потреб людини. Велика кількість праць економістів, соціологів та психологів, насамперед американських, у яких висвітлення згаданих проблем, дістало назву теорії «збагачення змісту праці», «гуманізації праці», «співучасті трудівників», «якості трудового життя» [6].

Потрібна система державного регулювання соціальних процесів, яка би забезпечила задоволення життєвих потреб і звільнила би людину від необхідності вести боротьбу за фізичне виживання, дати змогу їй усвідомити свою цінність, бути економічно й соціально активною, раціональною за мисленням та поведінкою, здатною самостійно приймати рішення. Такий підхід до «людського капіталу» був досліджений сучасною інституціональною теорією та практикою розвитку розвинених країн, що дало змогу «збудувати» міцний теоретичний «фундамент» під практичні заходи щодо розвитку людських ресурсів [2].

Зміни у структурі робочої сили, якісне підвищення рівня освіти робочої сили, ускладнення

мотивів діяльності дали поштовх до пошуку наукового осмислення диференціації доходів залежно від професії та здобутої кваліфікації. Основна ідея теорії «людського капіталу» формулюється на основі того, що заробітки, підвищуються прогресивно з віком, але не в бажаному темпі, і швидкість їх збільшення та ступінь уповільнення пов'язані з рівнем освіти [6].

Фактор виробництва – «людський капітал» це важливе джерело економічного зростання, якими виступають професійні знання і компетенція. Це, в сучасних умовах, змінило відношення до освіти, науки, культури, охорони здоров'я та інших галузей соціальної сфери як до неважливих та непродуктивних, та поставило їх в один ряд з галузями матеріального суспільного виробництва.

Що стосується економічної продуктивності соціальних витрат, то про це свідчить досвід розвинених країн, які не володіють запасами сировинних ресурсів, таких як Японія, Південна Корея, Тайвань, уся стратегія яких базується на розвитку людини як головного елементу продуктивних сил. У цьому виявився великий вплив теорії «людського капіталу» на практику, що визначає кардинальні зміни ставлення влади та бізнесу до галузей соціальної сфери з погляду їхнього ресурсного забезпечення.

Витрати на освіту стають як особливий чинник економічного росту, а на рівні фірм – як чинник зростання продуктивності праці. Пожиттєва освіта почала розглядатися як раціональна людська діяльність з погляду сучасної економічної теорії. Ця теза знайшла відтворення у витратах на освіту у ВВП у більшості розвинених країн, наприклад, у США за останню третину ХХ ст. вони майже подвоїлись [7].

Висновки. Перехід до сучасної соціально орієнтованої економіки, яка базується на сучасних високих технологіях та інформації, вимагає удосконалення та осучаснення трудової діяльності працівника, на якого це виробництво спрямоване. Висока якість професійної складової, продуктивність праці, активне сприйняття новацій, здатність до інноваційної творчості, відповідальність за наслідки своєї діяльності, можливість постійного самовдосконалення та креативного мислення – це вже вимоги до якості трудової діяльності людини, які висуває процес НТР, що спричиняє перетворення в технологічному способі виробництва, характері чинників виробництва, складності суспільних потреб, вимагаючи гуманізації праці, а найголовніше – розвитку сучасної людини. Саме тому трудова активність людини зумовлена та вмотивована її соціальним становищем, а економічний вміст, пов'язаний із соціальним розвитком суспільства в цілому.

Значна увага в теоретичних колах надається питанням про умови процесу економічної соціалізації економіки. В вузькому розумінні, соціалізація економіки це оптимальне розв'язання «вічної проблеми» про дотримання співвідношення економічної ефективності та соціальної справедливості. Узгодження цих питань залежить від духовних орієнтирів і моральних цінностей суспільства, моделі соціально-економічного устрою держави, наявності політичного досвіду узгодження суспільних інтересів і історично-політичної та ділової культури суспільства.

Економічна ефективність і соціальна справедливість не можуть існувати як альтернативи, множина соціальних чинників – такі як, розвиток науки, освіти, культури, підтримання належних житлових умов, охорона здоров'я та праці, програми забезпечення оптимальної зайнятості населення – сприяють як зростанню економічної ефективності,

так і існуванню соціальної справедливості. Недостатня увага соціальним витратам посилює дисбаланс у розподілі благ, а й неминуче призводить до зниження ефективності економіки, вмотивованість працівника що, тим самим, деструктивно впливає не тільки на соціальну сферу, а також на величезні матеріально-виробничі втрати для всієї економіки.

Процес соціалізації стає ефективним лише в умовах, коли його формування взаємоузгоджується з кінцевою метою, обраною суспільством –

соціально орієнтованою економікою, створеною в межах наявних можливостей.

В сучасних умовах державна політика стосовно соціалізації економічного життя постає визначальним чинником щодо створення системи соціально-економічних методів, за допомогою яких держава впливає на рівень та якість життя населення. В цьому полягає головна умова забезпечення відповідності економічної діяльності соціальним прагненням сучасного суспільства.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко А.І. Соціальне підприємництво як інноваційний механізм підвищення якості життя найбільш уразливих прошарків населення. [Електронний ресурс] / А.І. Андрущенко, І.М. Рябець // Соціопростір. – 2010. – № 1. – Режим доступу: http://www.sociology.kharkov.ua/socioprostir/files/magazine/1_2010/4_3_3.pdf.
2. Березяк І.І. Зарубіжний досвід та вітчизняні реалії становлення соціального підприємництва / І.І. Березяк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 25. – С. 31–36.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.
4. Артеменко О. Соціальні підприємці – forever! [Електронний ресурс] / О. Артеменко. – ZN. UA. – 22.11.2007. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/sotsialni_pidpriemtsi_forever.html.
5. Ломачинська І.А. Бюджетно-податкове регулювання соціальних аспектів економічного розвитку / І.А. Ломачинська // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2016. – Том 21, вип. 4(46). – С. 188–191.
6. Кіреєва О.Б. Соціальне підприємництво як засіб соціального розвитку / О.Б. Кіреєва // Пробл. упр. соц. та гуманіст. розв. : матеріали III регіон. наук.-практ. конф. / за заг. ред. В.Г. Вікторова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2009. – С. 79–82.
7. Скороход І.П. Теоретичні аспекти економічної соціалізації економіки / І.П. Скороход // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – Том 17, вип. 1(6). – С. 110–116.

Скороход І. П.

Черноус Д. И.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РОЗВИТИЕ СОЦІАЛЬНОГО ПРІДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Резюме

Осуществлен анализ экономического содержания социального предпринимательства в условиях социализации экономики. Исследовано экономическое содержание социального предпринимательства, историю развития категорий «человеческий капитал» и «социальный человек», особенности взаимодействия социальной и экономической сфер. Обоснованы основные пути повышения роли социального предпринимательства в современных условиях.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социализация экономики, инновация, социальная сфера, экономическая сфера, человеческий капитал.

Scorohod I. P.

Chernoys D. I.

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE CONDITIONS OF SOCIALIZATION OF THE ECONOMY

Summary

The economic content of social entrepreneurship in the context of socialization of the economy is analyzed. The economic content of social entrepreneurship, the history of the development of the categories "human capital" and "social man", the features of interaction between the social and economic spheres have been explored. The main ways of increasing the role of social entrepreneurship in modern conditions are substantiated.

Key words: social entrepreneurship, socialization of the economy, innovation, social sphere, economic sphere, human capital.

УДК 37.014.54(100)

Свидрук І. І.

Львівський торгово-економічний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Досліджено екосистемний підхід економічно розвинених країн до сектору управління інформаційними ресурсами. З'ясовано, що першочерговим завданням розвитку в найближчі роки має стати націленість управління інформаційними потоками. Доведено необхідність удосконалення механізмів управління знаннями в національній економіці. Проаналізовано досвід європейських та азійських країн для виявлення можливості імплементації на український ґрунт передових ідей управління знаннями.

Ключові слова: знання, економічні системи, продуктивні сили, державно-приватне партнерство, інноваційні галузі.

Постановка проблеми. Домінування в економічних системах науково та технологічно високорозвинених продуктивних сил покликане забезпечувати безперервний інноваційний розвиток суспільства як основу постіндустріальної економіки. Це спричиняє кардинальні зміни у кваліфікаційному співвідношенні працівників, поглиблення суспільного розподілу праці і, відповідно, виникнення інноваційних галузей економіки. Ці тенденції зумовлюються передусім етіологічними чинниками становлення й розвитку економіки, заснованої на знаннях, зокрема стрімким зростанням наукоємності, інтелектуалізації та високотехнологічності виробництва, що спричиняє потребу суттєвого збільшення продуктивності праці та актуалізує появу новітніх ринкових сегментів постіндустріального характеру. Скорочення життєвого циклу знаннєвого продукту вимагає безперервного оновлення професійних знань, що призводить до необхідності організаційних трансформацій, завдяки чому досягається вирішення проблеми управління невинним зростаючими нематеріальними активами інтелектуалізованих виробництв. Інформація сьогодні виконує роль каталітичного потенціалу для розвитку економіки, тому вітчизняна практика управління знаннями має перебрати кращий досвід розвинених країн щодо спрощення доступу, можливостей використання і нагромадження цього нематеріального ресурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі достатньо уваги приділяється концепції економіки знань, ядром якої є наукові розробки в галузях наноелектроніки, штучних матеріалів із наперед заданими властивостями, генної інженерії та системоутворюючий прорив із використанням глобальних інформаційних систем. Концептуальні основи економіки знань узагальнюються в літературі переважно шляхом емпіричного аналізу рушійних сил економічного розвитку. Категоріальна термінологія концепції описує категорію «знання» як вирішальний фактор економічного зростання [1–3]. Дослідники відзначають надзвичайне зростання значення креативного складника людського капіталу, адже саме вона стає системоутворюючою категорією постіндустріального етапу розвитку конкурентоспроможної світової економіки, заснованої на знаннях [4; 5]. Зазначається, зокрема, що вартість людських ресурсів збільшується з посиленням інтелектуального складника, творчим характером трудового внеску. Необхідність у критично великій кількості спеціалістів із різноспрямованими інтелектуальними можливостями безпосередньо впливає на створення та ефективне використання наукових розробок,

розвиток когнітивних та креативних здібностей людини [6].

Концепція прогресу знань як джерела економічного зростання ґрунтується на постулаті Е. Денісона про те, що накопичення знань у галузі виробництва призводить до збільшення обсягів продукції, отриманої в результаті застосування цих знань та призводить, своєю чергою, до якісних змін у самих знаннях [7]. Отже, сутність концепції економіки знань зводиться дослідниками до їх використання для створення конкурентоспроможних на світових ринках нових технологій та видів продукції. Існує думка, що практичний зміст концепції є тотожним інноваційній моделі розвитку [2]. Однак більшість дослідників доходять висновку, що вона є результатом трансформації моделі інноваційного розвитку, оскільки науково-технологічна інноваційність, яка є результатом широкого спектру соціально-економічних чинників, виявляється у здатності генерувати та трансформувати знання в нові продукти, технології, процеси та послуги [3].

Вплив використання нових технологій на економіку країн незалежно від рівня економічного розвитку оцінюється дослідниками як позитивний, причому створення ефективних освітніх систем дає змогу в доволі короткі терміни винаходити свої сегменти інформаційних технологій та бути конкурентоспроможними на світовому ринку навіть колишнім аутсайдерам [8]. Отже, досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку знаходиться у прямій залежності від швидкості адаптації знаннєвого потенціалу країни до потреб світової економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розуміння здатності знання до самовідтворення та властивість знання ставати конкурентоспроможною продукцією є одними з найактуальніших завдань сучасної науки, особливо з огляду на наявність глобальних криз, породжених техногенною цивілізацією. Водночас питання генезису теорії економіки знань як постіндустріальної стадії розвитку суспільства в науковій літературі висвітлюється вкрай обмежено, хоча концептуальне розуміння її методологічної конструкції є дуже важливим для адекватного використання в сучасних умовах. Дослідження взаємозв'язку між виникненням та розповсюдженням технологічних новацій проводиться науковцями фрагментарно, без ретельного аналізу якісного змісту й життєвого циклу та структурних змін у розвитку креативного потенціалу людського капіталу. Таким чином, сучасний стан та тенденції розвитку національної економіки потребують детального аналізу та ретельного осмислення найкращого

зарубіжного досвіду трансформаційної еволюції економіко-технологічних систем, оскільки становлення креативної постіндустріальної економіки характеризується принциповими змінами інтеграції засобів і предметів праці, людських та інтелектуальних ресурсів.

Мета статті полягає у критичному осмисленні передового досвіду розвитку економіки знань в економічно успішних країнах та з'ясуванні можливості імплементації успішних моделей або їх найкращих складників на національний ґрунт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні виклики надстрімкого розвитку глобалізованого суспільства підносять на вищі щаблі пріоритетності світового економічного співтовариства проблеми інтенсифікованого розвитку управління знаннями. Аналітичне порівняння індексів світової інформаційної економіки 2010–2015 рр. [9] підтверджує спостереження економістів про глобальні тенденції розширеного розвитку ринку високотехнологічних галузей та їх зв'язок із глобальними цілями та загальноекономічним поступом національних економік. Прийнятий у європейському економічному співтоваристві екосистемний підхід до сектору управління інформаційними ресурсами підкреслює особливі інституціональні характеристики ролі знань як наскрізних ресурсів для інших економічних та соціальних секторів, що особливо актуалізується в умовах глобалізаційної інтеграції суб'єктів господарювання. Як зазначається Європейським фондом стратегічних інвестицій у дослідженні інтегративних можливостей інклюзивного зростання національних економік [10], першочерговим завданням розвитку в найближчі роки має стати націленість управління інформаційними потоками на довгостроковий розвиток соціальної інфраструктури, яка сьогодні становить близько 3% усіх інвестиційних потоків. У звіті Світового банку [11] за 2016 р. зазначається, що середні світові показники доступу та використання інтелектуальних ресурсів збільшилися на значну маржу, при цьому позитивні тенденції доступу спостерігаються у всіх національних економіках, тоді як суттєве відставання країн, що розвиваються, у можливостях використання знань для досягнення власних економічних стратегій свідчить про необ-

хідність удосконалення механізмів управління цим ресурсом. Рейтингове співставлення показників якості управління інформаційними потоками [9] в різних країнах та їх національним ВВП дає підстави стверджувати про тісну кореляцію цих факторів економічного зростання. На рис. 1 наочно продемонстровано цей зв'язок на прикладі країн, що займають провідні місця у світовому позиціонуванні ВВП.

Щільність кореляції між рівнем управління потоками знань та успішністю національної економіки відображає важливість устремління високорозвинених ринків до залучення інвестицій у нематеріальну інфраструктуру і формування попиту на креативний продукт. Центральною метою аналізу розбіжностей між країнами у цих тенденціях є зосередження уваги на проблемах поліпшення цих індикаторів шляхом інтенсифікації процесів генерації та перерозподілу ефективних знань.

Стратегічні пріоритети інтеграції вітчизняного соціально-економічного простору у світове економічне співтовариство вимагають якнайширшого вивчення та адаптованої імплементації передового світового досвіду в галузі управління розвитком знань. Слід зазначити, що сучасні тенденції побудови суспільства знань мало відрізняються в розрізі окремих країн, а мають скоріше транснаціональний та глобальний характер. Зокрема, підґрунтя політики інформаційного розвитку країн ЄС було закладене ще в 1995 р. на форумі G7 (країни-учасниці: Велика Британія, Німеччина, Італія, Канада, США, Франція, Японія) й охоплювало питання динамічної конкуренції в галузі інформаційних комунікацій, державно-приватного партнерства в напрямі інформаційної інфраструктури, адаптації законодавчих інструментів у сфері інформатизації, програм спрощення доступу до інформаційних послуг, міжнародного співробітництва. Водночас суверенність національних економічних стратегій зумовлює незалежну реалізацію зазначених вище принципів побудови інформаційного суспільства, що окреслило для учасників процесу перспективи отримання максимальних конкурентних переваг від управління знаннями. Таким чином, кожна національна економіка країн-лідерів характеризується певними інституціональними особливостями ідеології розбудови та макроекономічної політики розвитку економіки знань. У вітчизняних економістів найбільшу ментальну зацікавленість виявляє західна модель інформатизації суспільства, яку прийнято поділяти на континентальний та американський типи.

Головним пріоритетом континентальної макроекономічної політики розвитку економіки знань (насамперед у Скандинавських країнах) є узгодження протиріч абсолютної свободи бізнесової ініціативи та тотального державного контролювання її соціальних аспектів. Зокрема, ця теза підтверджується таким програмним документом, як Урядовий звіт Данії «Інформаційне суспільство», де особливу увагу було приділено конфліктній взаємодії державних інституцій та бізнесу у створенні національної стратегії «Інформа-

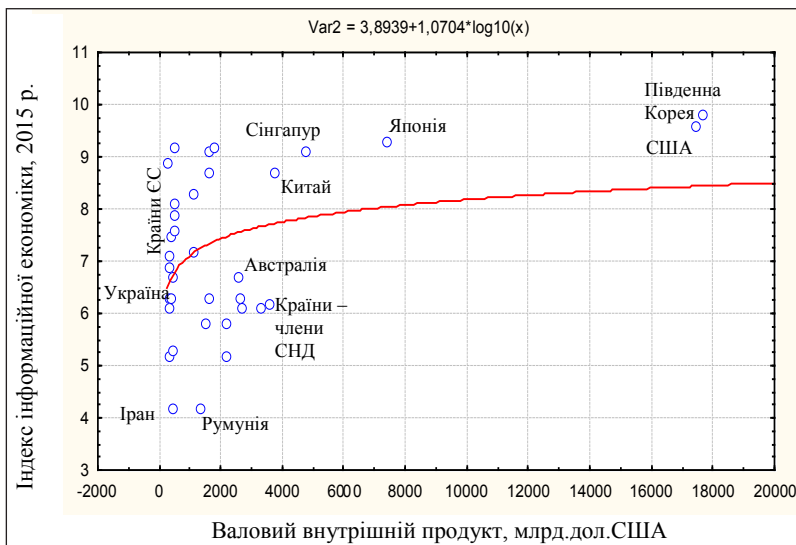


Рис. 1. Кореляція економічних показників інформаційного зростання та валового внутрішнього продукту в 2015 р.

Джерело: [12]

гістралі» [13]. Сьогодні можна констатувати, що Данія по праву очолює рейтинг використання громадянами електронного уряду [14].

Шведським законодавством передбачено співпрацю державних інституцій та інформаційного бізнесу, введення пільгових періодів для входження у такі бізнес-ініціативи, гарантування певної частини можливих ризиків у світовому поділі праці. Відповідно, у 2014 р. Швеція показала найкращі в Європі результати в категорії мережевої готовності сприйняття інформації [15].

Подібними законодавчими ініціативами закріплено роль державно-приватного партнерства в галузі управління знаннями таких країн, як Іспанія, Франція, Німеччина, Португалія. Водночас тут законодавчо закріплено також принципи неолібералізації інформаційного середовища, державні інституції відіграють роль координуючого інструменту, тоді як ринку відводяться неподільні завдання фінансового супроводу розвитку інформаційного суспільства [16].

Деякий інший підхід до державно-приватного партнерства демонструє уряд Швейцарії, підтримуючи співпрацю високого рівня в трикутнику «державна підтримка – приватна ініціатива – наукова університетська діяльність». Міжнародна орієнтація виробництва, високий ступінь інтегрованості нематеріальних активів в економіку дали змогу країні посісти одне з провідних місць у галузі управління інформаційними ресурсами. Серед найвагоміших науково-технологічних досягнень Швейцарії слід зазначити її успіх у ядерній фізиці та створення великого адронного колайдери. Винахід знаменитого прискорювача елементарних часточок став можливим завдяки дуже прискіпливому ставленню до творчого винахідництва та найбільшій у світі кількості інноваційних лабораторій та запатентованих винаходів на душу населення.

Управління розвитком знань у Великій Британії практично не регулюється інституційними інструментами, важелі успішності цієї діяльності перебрав на себе винятково приватний сектор. Водночас у країні функціонує велика кількість інноваційних бізнес-інкубаторів і набирає стрімких обертів пропаганда регіональної концентрації потоків інформації, що дало змогу суттєво поліпшити процеси генерації та розповсюдження знань. Найбільш значні досягнення національної економіки у високотехнологічному бізнесі відзначаються у галузях біотехнологій, охорони здоров'я, літакобудування.

Економічні процеси країн Центрально-Східної Європи в останні роки також характеризуються інтенсифікацією управління знаннями. Визначним лідером побудови інформаційного суспільства серед них можна вважати Польщу, яка активно нарощує потенціал ІТ-галузі та інвестувала в останні роки у сектор високих технологій понад 3,5 млрд. дол. США та 500 тис. спеціалістів. Цікавою особливістю економіки знань Польщі є те, що її суб'єктами є у переважній більшості малі підприємства. Успішній інформатизації суспільства сприяє державна підтримка розвитку високотехнологічного виробництва, зокрема створення Міністерства оцифрування.

Визначальною особливістю американської моделі можна назвати її концептуальну спрямованість на нематеріальну сферу виробництва: наукові дослідження, індустрію розваг, охорону здоров'я, освіту тощо. Актуалізація нематеріальних і творчих сфер прикладання праці в

межах управління розвитком знань, на нашу думку, ідеологічно визначає прихильників американської моделі як піонерів у галузі креативного менеджменту.

Сучасна економіка США являє собою високотехнологічну систему, здатну до продуктивних змін та швидкої диверсифікації, посідаючи четверте місце у світі за індексом розвитку людського потенціалу [17]. До найбільш значимих високотехнологічних об'єктів імпорту зі США слід віднести технологічні розробки, зокрема в галузях енергобезпеки, фізики, аерокосмічних досліджень, програмне забезпечення, електронні компоненти. Управління розвитком знань, згідно з американським типом інформатизації суспільства, передбачає мінімізацію інституційного втручання у процеси менеджменту з винятковим зміщенням навантаження у бік приватної ініціативи. Слід зазначити, що саме американська модель економіки знань зазнає сьогодні надшвидкого поширення, а створення національних та глобальних інформаційних потоків є підґрунтям побудови відповідної до них знанневої інфраструктури. Водночас соціальні виклики сьогодення вносять певні корективи в практичне застосування ліберальної американської моделі і спонукають до пошуку шляхів соціальної орієнтації управління інформаційними потоками. Врівноваження діалектичних протиріч американської моделі сьогоденні намагаються досягти шляхом розвитку універсального обслуговування інформаційних мереж, що певною мірою дає змогу знизити їх вартість для стейкхолдерів.

Діаметральну протилежність західній моделі побудови інформаційного суспільства ми вбачаємо в азійській практиці, передумови якої були закладені суспільно-культурними цінностями конфуціанства. Філософія дисципліни, ощадливості, авторитетної взаємодопомоги, пройшовши шлях певних соціальних трансформацій, проявилася у ментальних принципах спільного задоволення якісними результатами праці, а їх подальша інституалізація призвела до феномену надшвидкого розвитку азійської економіки.

Загальновідомо, що у другій половині ХХ ст. Японії вдалося подолати наслідки практично повного знищення економіки і зайняти провідну роль в економічному співтоваристві. Стрімкий поступ став можливим завдяки особливому стилю управління, що ґрунтується на національних традиціях етноцентризму корпоративної культури, яка ієрархічно побудована на тріаді «подяка – відповідальність – гармонія». Особливостями японської моделі управління розвитком знань є безперервне залучення матеріальних ресурсів у галузь наукових і технологічних досліджень, інституційна пріоритетність високотехнологічного бізнесу. Це дає можливість стверджувати про державну підтримку національної стратегії розвитку інформаційно орієнтованого суспільства, в межах якої розбудовано широкомасштабні комунікаційні мережі та здійснюється відповідна кадрова політика.

Глобалізаційні трансформації сьогодення впливають на оновлення творчої свідомості японського суспільства. Пріоритетність надається продукуванню оригінальних знань та технологій, створюються відповідні інституційні способи стимулювання діяльності в галузі високих технологій, зокрема електроніки, хімії наноструктурованих речовин, енергетики, біотехнологій. Відповідно, стратегічними програмами розвитку держави

передбачається диверсифікація інструментів управління створенням та дифузією нових знань, спрощення доступу до баз інформації та інтелектуальних систем.

Феномен успіху азійської моделі управління розвитком знань підтверджують й інші країни Південно-східної Азії, зокрема Гонконг, Сінгапур, Південна Корея і Тайвань (ця конгломерация отримала гучну назву «чотири тигри»). Стрімкий індустріально-інформаційний розвиток цих країн зумовлений використанням японської моделі та значною мірою японськими же капіталовкладеннями.

Китай традиційно вважається державою з низьким рівнем інформатизації суспільства, серед чільних проблем менеджменту знань слід назвати, насамперед, усталену адміністративно-командну систему управління та всеохоплюючу проблему технологічного піратства, що зумовлювало застосування антидемпінгових заходів із боку інших країн. Однак в останні роки ця держава демонструє надзвичайні темпи зростання кількості стартапів із високою доданою вартістю. Практично можна стверджувати, що за останні п'ять років в економіці Китаю відбувся знаннево-інформаційний прорив, у багатьох великих містах створюються величезні технопарки,

що можна співставити зі знаменитою Кремнієвою долиною, за державної підтримки створено Асоціацію зон високих та нових технологій. Серед найбільш успішних проєктів державно-приватного партнерства Китаю у сфері високотехнологічного виробництва варто назвати побудову національної швидкісної залізниці, створення нових стандартів мобільного зв'язку, застосування 3D-друку в медичних цілях, новітні технології машино- та приладобудування.

Висновки. Таким чином, в умовах постіндустріалізації процеси управління розвитком економічних знань попри певну розбіжність у моделях та підходах до їх реалізації, зберігають концептуальну єдність, яка полягає у необхідності створення, дифузії та використання інформації для конкурентного розвитку національних економік. Беззаперечно, що знання як специфічний ресурс стають основним ресурсом нової економіки, а їх доступність в умовах прискорення темпів розвитку технологій є найважливішою умовою успіху національної економіки в глобальній світовій конкуренції. Успішність адаптованої імплементації світового досвіду у вітчизняну економічну систему потребує врахування низки особливостей ментально-психологічного, організаційного та соціально-економічного характеру.

Список використаних джерел:

1. Grant R.M. The Knowledge-Based View of the Firm / in Choo C. W., Bontis N. (ed.) *The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge*. – Oxford : Oxford University Press. Inc. – 2003. – P. 133–148.
2. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: теорії і державна політика / Ю.М. Бажал // *Економіка і прогнозування*. – 2003. – № 3. – С. 71–76.
3. Федулова Л.І. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розбудови в Україні / Л.І. Федулова, Т.М. Корнєєва // *Економіка та управління національним господарством*. – 2010. – № 4(106). – С. 73–86.
4. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 / L. Edvinsson // *Journal of Intellectual Capital*. – 2000. – № 1(1). – P. 12–16.
5. Chen M.C. An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance / M.C. Chen, S.J. Cheng, Y. Hwang // *Journal of Intellectual Capital*. – 2005. – № 6(2). – P. 159–176.
6. Dosi G. Statistical regularities in the evolution of industries: a guide through some evidence and challenges for the theory / G. Dosi // *LEM working paper series*. – 2005. – № 17. – 34 p.
7. Denison E.F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us. A Supplementary Paper of the Committee for Economic Development / E.F. Denison. – New York: Committee for Economic Development, 1962. – № 13. – 297 p.
8. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К. : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України, 2012. – 72 с.
9. *Measuring the Information Society Report 2015*. – Geneva (Switzerland): Place des Nations, 2016. – 252 p.
10. *New measures for development-oriented governance and implementation – evaluation of the European Structural and Investment Funds and ensuing recommendations EESC*. – Brussel (Belgique): Opinion of the European Economic and Social Committee on 2016. – 99 p.
11. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
12. Union calculated by sum of individual countries. Gross domestic product based on purchasing-power-parity capita, 2015 / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.Data.worldbank.org>.
13. Info-Society. – Report from the Committee on the Information Society by the Year 2000. Ministry of Research Denmark [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epractice.eu/files/media/media_692.pdf.
14. BusinessEurope, 10 priorities to boost investment, growth & employment: what companies expect from the new Commission, Bruxelles October 2014.
15. Telecommunication Policy Overview in Sweden. National Broadband Strategy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oti.newamerica.net/telecommunication_overview_sweden.
16. World Economic Forum. *The Global Information Technology Report 2014–2015*. – P. XV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://members.weforum.org/pdf/GITR10/GITR%202014–2015_Full%20Report%20final.
17. *Economy Rankings, 2014* / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

Свидрук И. И.

Львовский торгово-экономический университет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Резюме

Исследован экосистемный подход экономически развитых стран к сектору управления информационными ресурсами. Выяснено, что первоочередной задачей развития в ближайшие годы должна стать нацеленность управления информационными потоками. Доказана необходимость усовершенствования механизмов управления знаниями в национальной экономике. Проанализирован опыт европейских и азиатских стран для выявления возможности имплементации на украинскую почву передовых идей управления знаниями.

Ключевые слова: знания, экономические системы, производительные силы, государственно-частное партнерство, инновационные отрасли.

Svidruk I. I.

Lviv Trade and Economic University

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF ECONOMICS KNOWLEDGE

Summary

The ecosystem approach of economically developed countries to the information resources management sector is explored. It was found out that the focus of the management of information flows should be the first priority of development in the coming years. The necessity of improvement of knowledge management mechanisms in the national economy is proved. The experience of European and Asian countries has been analyzed in order to identify the possibility of implementation of advanced knowledge management ideas on the Ukrainian soil.

Key words: knowledge, economic systems, productive forces, public-private partnership, innovative branches.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.439

Завертаний Д. В.
Андрейченко А. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ

Досліджено особливості формування конкурентних стратегій хлібопекарських підприємств. Описано зв'язок ринкової кон'юнктури та конкурентних стратегій. Розроблено процес формування конкретних стратегій підприємств хлібопекарської галузі.

Ключові слова: конкурентна стратегія, хлібопекарська галузь, ринкова кон'юнктура, конкурентоспроможність, система постачання та збуту, виробництво продукції.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується поєднанням складних і суперечливих процесів глобалізації бізнесу, обмеженості ресурсів, прискорення технологічних нововведень, унаслідок чого відзначається посилення конкуренції. Ускладнилися проблеми виробництва і розподілу, до них додалися аналіз можливостей технологічних проривів, структурних змін економіки і ринку. Все це призвело до підвищення ролі вирішення стратегічних завдань, що постають перед підприємствами.

Інтеграційні процеси України в європейське і світове економічне співтовариство активізували питання конкурентоспроможності національної продукції, а відповідно, й хлібопекарських підприємств. Саме конкурентоспроможність як економічна категорія синтезує у собі якість продукції та ціну, товарну політику, маркетинг, економічний потенціал хлібопекарського підприємства та рівень його виробництва. Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють його здатність успішно функціонувати в умовах конкурентного середовища. Вибір стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств має бути спрямований на досягнення саме такої мети.

Разом із тим без суттєвого підвищення конкурентоспроможності національних хлібопекарських підприємств неможливе забезпечення високих і, що найбільш важливо, стабільних темпів економічного зростання національної економіки.

Особливе місце у побудові конкурентоспроможної національної економіки посідає хлібопекарська галузь, яка формує рівень національної продовольчої безпеки, визначає вартісні показники продукції та її якість. Конкурентоспроможна продукція повинна не тільки відповідати за своїми властивостями товару-конкуренту, а й бути кращою за нього. Високий її рівень відображається у більш високій рентабельності виробництва і збуту, в більшій частці ринку, тому актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств зумовлює необхідність формування комплексної конкурентної стратегії з урахуванням їх виробничого потенціалу.

Ринкова економіка все більшого значення надає конкуренції у хлібопекарському секторі. Конкурентна стратегія хлібопекарського підприємства повинна базуватися на властивості виробничих та економічних систем підприємства при-

стосовуватися до впливу зовнішнього середовища та змін ринкової кон'юнктури зі збереженням та подальшим розвитком наявних або формуванням нових конкурентних переваг. Таким чином, запорукою успіху конкретної стратегії хлібопекарського підприємства є швидкість та якість реакції щодо змін умов ринкової кон'юнктури, яка характеризується динамічністю.

Запорукою успіху є ефективність використання ресурсного потенціалу та ринкові вміння ведення конкурентної боротьби, які можуть вплинути на формування довгострокової конкурентної переваги хлібопекарського підприємства, що й лежить в основі конкурентної стратегії [1, с. 7].

Як наслідок, саме виокремлення особливостей формування та вибору ефективних конкурентних стратегій хлібопекарських підприємств на основі їх стратегічного потенціалу дасть змогу забезпечити високу економічну ефективність їх діяльності та запровадити стійкі конкурентні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках хлібопекарської продукції у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та вибору конкурентних стратегій підприємств розглянуті у працях вітчизняних та зарубіжних учених: Г. Азоєва, В. Андрійчука, Г. Багієва, С. Кваші, Д. Лезеги, М. Малика, В. Месель-Веселяка, Л. Михайлової, П. Саблука, О. Віханського, І. Герчикова, Є. Голубкова, Г. Гольдштейна, Ф. Буккереля, А. Дайана, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, Г. Мінцберга, М. Портера, А.Дж. Стрікленда, А.А. Томпсона та ін.

Питання формування системи оцінки кон'юнктури, а також її інфраструктурного забезпечення висвітлювалося у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців: В. Андрійчука, О. Варченко, М. Губи, А. Діброви, С. Дусановського, Г. Калетніка, С. Кваші, Ю. Кирилова, М. Корецького, М. Латиніна, Ю. Лопатинського, Ф. Лассаля, Ф. Шульца-Деліча, А. Шеффле, А. Вагнера, В. Зомбарта, В. Репке, С. Первушина, В. Громана, М. Кондратьєва та ін.

У працях науковців були сформульовані різні погляди щодо поняття «конкурентна стратегія» та запропоновані власні підходи до формування базових конкурентних стратегій, описані особливості, принципи їх формування та впровадження в умовах ринкової економіки. Варто зазначити також, що функціонування українських хлібопекарських

підприємств відбувається під впливом особливих умов ринкової кон'юнктури, які мають свій вплив як на розвиток конкуренції, так і на формування самих конкурентних стратегій з урахуванням ринкових умов господарювання наявних в Україні.

Дослідники зазначають, що конкурента стратегія підприємства базується на рівні його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості [2, с. 268]. Обов'язковою рисою конкурентної стратегії є стабільність реалізації економічного потенціалу підприємства, що дає змогу сформувати стійку ринкову перевагу [3, с. 117]. Завдяки своєчасному розкриттю особливостей формування та вибору конкурентних стратегій хлібопекарських підприємств, стає можливим досягнення не тільки сталої ринкової переваги, а й стану сталого розвитку підприємства у цілому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що питання формування конкурентної стратегії знайшло своє висвітлення у працях таких зарубіжних учених, як М. Портер, М. Трейсі, І. Ансофф, Р. Фатхундинов та ін., деякі теоретико-методологічні проблеми, пов'язані з комплексним висвітленням питання особливостей формування конкурентної стратегії хлібопекарського підприємства, досі залишаються невирішеними.

Доцільно зазначити, що на практиці вибір та розроблення стратегій щодо реалізації конкурентних переваг повинні базуватися на результатах діагностики фінансового стану підприємств та їх споживчої привабливості, що проводиться в рамках оцінки конкурентоспроможності. Однак у сучасних умовах діагностика фінансового стану підприємства та його споживчої привабливості ускладнюється низкою обставин, серед яких головною є відсутність прозорості інформації на ринку. Також потрібно зазначити, що в науковій літературі не відображена модель, що характеризує взаємозв'язок і взаємозалежність конкурентоспроможності та інструментів її досягнення. Більше того, відсутня комплексна кількісна методика її оцінки, що ускладнює дослідження переваг і недоліків порівняно з конкуруючими підприємствами. Не менш важливим також є відсутність рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності, що зумовлена виявленням конкурентних переваг. Останнім фактором є відсутність сформованого вибору конкурентних стратегій, які спрямовані на досягнення довгострокових конкурентних позицій підприємства в конкретній галузі.

Все вищевикладене й зумовлює актуальність проблеми, яка полягає у необхідності продовження досліджень в даному напрямі: обґрунтування теоретичних положень забезпечення конкурентоспроможності, розроблення комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності та рекомендацій щодо вибору та формування конкурентної стратегії підприємства на основі цієї оцінки.

Мета статті полягає у виокремленні особливостей формування конкурентних стратегій хлібопекарських підприємств під впливом ринкової кон'юнктури в умовах розвитку ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестійкого економічного середовища формування конкурентної стратегії хлібопекарського підприємства повинно враховувати не лише особливості налагодження процесу виробництва продукції відповідної якості або використання тієї чи іншої цінової стратегії, а й неминучі зміни рин-

кової кон'юнктури за допомогою аналізу їх впливу на інші підприємства хлібопекарської галузі, на рівень їх ринкового потенціалу у цілому.

Сутність конкурентних переваг здебільшого проявляється через такі характеристики, як: здатність хлібопекарського підприємства ефективно розподіляти ресурси, досягаючи більш стійкого і тривалого положення на ринку, ніж конкуренти; сукупність характеристик, властивостей, ресурсів, цінностей, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами; ефективніше управління процесами формування і розвитку якісних і кількісних властивостей продукту, що мають цінність для покупця.

Конкурентні переваги за формами виникнення та прояву поділяються на зовнішні (характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні потреб споживача) та внутрішні (засновані на функціональних сферах діяльності підприємства). До зовнішніх конкурентних переваг пропонуємо зарахувати імідж підприємства на ринку, особливості сервісного обслуговування споживачів, співвідношення ціни та якості продукції, сприймання споживачами інновацій підприємства. Внутрішні конкурентні переваги: особливості організаційно-управлінського потенціалу, виробнича, маркетингова тощо.

Сучасна ринкова кон'юнктура хлібопекарської галузі ускладнює шлях підприємств до формування сталих конкурентних стратегій, що будуть ґрунтуватися на різноманітності ринкових вимог. Через це хлібопекарські підприємства під час формування конкурентних стратегій самостійно оцінюють важливість таких параметрів, як якість, ціна, швидкість поставки і маркетингова гнучкість, та змушені шукати рішення для їх задоволення. Проте втілення певних вимог ринку може негативно вплинути на конкурентний характер стратегії хлібопекарного підприємства: наприклад, виробництво поживної продукції із додаванням насіння, з мінімальною кількістю емульгаторів та за мінімальною ціною за розширеного товарного асортименту і високої швидкості поставки призведе до економічних збитків і втрати фінансової стійкості підприємства [4, с. 133].

Вирішувати ці питання хлібопекарському підприємству доводиться за рахунок формування конкурентної стратегії, що враховує необхідність відповідності хлібопекарного виробництва маркетинговим вимогам і підвищуватиме його конкурентоспроможність. Формування та вибір конкурентної стратегії полягає у пошуку ефективного способу задоволення вимог ринку хлібопекарним підприємством.

Стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку й описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва.

Різноманітність підходів до визначення поняття «конкурентна стратегія організації» дає змогу виділити такі його синоніми: «ділова стратегія»; «бізнес-стратегія»; «базова стратегія».

Досвід найбільш економічно розвинених і конкурентоспроможних країн світу показує, що одним із головних елементів управління конкурентоспроможністю підприємства є оцінка її рівня.

Єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства у дослідників не існує, як немає й єдиного алгоритму. Підприємство проходить через чотири фази, реалізуючи продукцію на

ринку або в більшій, або меншій кількості, яка служить для задоволення виникаючих і зникаючих потреб і можливостей покупців під впливом факторів середовища.

Дотримання принципу врахування сфери конкуренції має велике значення. Так, згідно з матрицею конкуренції (за М. Портером), обрана базова стратегія прямо залежить від сфери конкуренції.

На нашу думку, процес формування конкурентної стратегії хлібопекарним підприємством можна поділити на два етапи: створення стратегії та виконання стратегії (рис. 1).

На етапі створення стратегії хлібопекарське підприємство визначає стратегічні можливості та своє бачення майбутнього ринку завдяки проведенню ситуаційного аналізу. Важливо зазначити, що на перехід від ситуаційного аналізу до вибору стратегічних можливостей та формування бачення свого місця на ринку у майбутньому впливають різноманітні стратегічні виклики, завдання, що постають перед підприємством, а також наявність розуміння сильних та слабких сторін підприємства його менеджментом.

На цьому етапі ключову роль відіграє здатність підприємства навчатися та змінюватися відповідно до результатів ситуаційного аналізу, а також фокусуватися на обраних стратегічних пріоритетах.

Етап виконання стратегії є більш комплексним та тривалим. Він складається із блоку узгодження наявних особливостей внутрішнього середовища хлібопекарного підприємства: визначення ключових показників, структури бізнес-процесів, організаційної культури та кадрового потенціалу. Важливим є те, що перехід до даного блоку мож-

ливий тільки після вибору стратегічних пріоритетів та визначення наявних стратегічних розривів, які утворюються внаслідок невідповідності дійсного потенціалу підприємства обраним стратегічним пріоритетам. Отже, після навчання з висновків проведеного ситуаційного аналізу та фокусу на обраних стратегічних пріоритетах менеджмент хлібопекарського підприємства повинен узгодити свою позицію щодо визначення ключових показників, структури бізнес-процесів, організаційної культури та кадрового потенціалу. Ця позиція повинна бути відображена у чіткому плані дій.

Саме план дій приводить до останнього блоку формування конкурентної стратегії хлібопекарського підприємства на етапі виконання стратегії.

Ефективне формування та реалізація конкретної стратегії можливі лише за умови наявності якісних та результативних рішень на попередніх блоках, а також якщо етап створення конкурентної стратегії був виконаний повністю.

Неможливо визначити узагальнюючу стратегію для всіх хлібопекарських підприємств, адже кожне підприємство є унікальним, оскільки залежить від позицій на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, асортименту продукції, що виробляється, стану економіки, соціального середовища та багатьох інших факторів [5, с. 27].

Основою запропонованого процесу є ґрунтовний аналіз діяльності хлібопекарського підприємства, а саме потенціалу підприємства в розрізі його складників, стратегічний аналіз. Обов'язковим є врахування факторів зовнішнього середовища, вплив якого на діяльність підприємства є мінливим та нестабільним. Велике значення мають вибір та



Рис. 1. Процес формування конкурентної стратегії

Джерело: розроблено авторами

оцінка індикаторів розвитку підприємства. Їх прогнозування дасть змогу обґрунтовано підійти до вибору стратегії розвитку підприємства.

На етапі планування реалізації стратегії необхідним є здійснення планування стратегії з використанням стратегічних карт, розроблення бізнес-програм діяльності хлібопекарського підприємства та оперативне планування для взаємозв'язку стратегії розвитку підприємства та його виробничої діяльності.

Доволі складним етапом реалізації стратегії є управління стратегічними змінами на підприємстві, а саме: впровадження кількісних та якісних змін, подолання опору змінам, вибір форми їх реалізації та методу управління ними відповідно до стратегії розвитку.

Використання стратегічного контролю передбачає проведення моніторингу нових проблем, аналіз короткострокових результатів, коригування стратегії розвитку відповідно до змін у бізнес-середовищі, зміни стратегічної карти.

Під час формування конкурентної стратегії хлібопекарського підприємства слід урахувати фактори доцільності її застосування, а саме:

- довгострокові перспективи галузі;
- можливості відновлення справи, ринку і своїх позицій на ньому;
- можливості використати підприємством отримані в результаті реалізації фінансові кошти у більш перспективному напрямі [6, с. 12].

При цьому потрібно зазначити, що основні дії щодо формування конкурентної стратегії залежать від рівня ефективності управління на підприємстві та самої організації функціонування хлібопекарського підприємства.

Таким чином, запропонований процес дасть змогу врахувати максимально можливі чинники, що впливають на процес розроблення та реалізації стратегії, зменшити ризики.

Оскільки конкурентна стратегія хлібопекарського підприємства значно ширше стратегії управління якістю продукції, то, крім вирішення завдання виробництва високоякісної хлібопекарської продукції, необхідно вирішити комплекс економічних завдань, орієнтованих на дослідження ринку. Це зумовлює формування конкурентної стратегії хлібопекарського підприємства на основі взаємопов'язаних складників, а саме якості продукції; характеристики хлібопекарського підприємства-товаровиробника і кон'юнктури ринку.

Якість продукції характеризується такими параметрами, як фізичні властивості, внутрішні особливості, вміст поживних речовин, а також дотримання санітарних норм та правил безпеки, вартісні характеристики (ціна реалізації, собівартість). На якість продукції будуть впливати рівень

використання виробничого потенціалу, організація виробництва, рівень продуктивності праці тощо. Якісні параметри продукції, які враховуються за протистояння конкурентів, є головним критерієм для покупця.

Характеристика хлібопекарського підприємства опосередковано проявляється в якості продукції і визначається технічним рівнем виробництва (рівнем обладнання, кваліфікацією персоналу тощо). Конкурентоспроможність продукції за її якісними характеристиками, своєю чергою, може підвищити конкурентоспроможність хлібопекарського підприємства як суб'єкта ринку, забезпечити вищу прибутковість виробництва, сприяє виходу суб'єктів ринку на зовнішній ринок, повніше задовольняє потреби суспільства [7, с. 178].

Особливості ринкової кон'юнктури хлібопекарської галузі визначають потреби в продукції і диктують певні умови її реалізації. Саме ринкова кон'юнктура формує обсяги виробництва продукції і в кінцевому підсумку її ціну.

Висновки. В умовах ринкової економіки основною умовою життєздатності хлібопекарського підприємства є наявність чітко сформульованої конкурентної стратегії, яка враховує особливості асортименту продукції що виробляється. У сучасних умовах господарювання важливими є формування та збереження у довгостроковій перспективі конкурентних переваг хлібопекарського підприємства, розроблення конкурентної стратегії як складника «стратегічного набору». Подальші дослідження пов'язані з розробленням процесу формування та реалізації конкурентної стратегії підприємства, а також можливості забезпечення стійких конкурентних переваг. Для збереження та збільшення частки ринку хлібопекарні товаровиробники повинні правильно здійснити процес формування конкурентної стратегії, тобто послідовно здійснити етап створення конкурентної стратегії та етап її провадження з урахуванням внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок раціонального використання ресурсного потенціалу, модернізації наявних виробничих потужностей, поліпшення здатності адаптування до змін ринкової кон'юнктури, зниження витрат на матеріали, комплектуючі та сировину, підвищення якості продукції до вимог міжнародних стандартів, розширення товарного асортименту, оптимізації структури управління та методів управління тощо.

При цьому основним фактором впливу на формування конкурентної стратегії хлібопекарського підприємства є ринок із реальними споживчими потребами, задовольнити які воно може, здійснюючи виробництво відповідної продукції та сформувавши налагоджену систему постачання та збуту.

Список використаних джерел:

1. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 6–13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1998. – 287 с.
4. Сітковська А.О. Формування конкурентної стратегії аграрного підприємства / А.О. Сітковська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 8(12). – С. 131–134.
5. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. – М. : Феликс ; Рилант, 2001. – С. 51.
6. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б.В. Буркинський, Е.В. Лазарева, И.Н. Агеева [и др.]. – Одесса : ИПРЭ-ЭИ НАН Украины, 2002. – С. 32.
7. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.

Завертаный Д. В.
Андрейченко А. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ХЛЕБОПЕКАРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОД ВЛИЯНИЕМ РЫНОЧНОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

Резюме

Исследованы особенности формирования конкурентных стратегий хлебопекарных предприятий. Описана связь рыночной конъюнктуры и конкурентных стратегий. Разработан процесс формирования конкретных стратегий предприятий хлебопекарной отрасли.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, хлебопекарная отрасль, рыночная конъюнктура, конкурентоспособность, система снабжения и сбыта, производство продукции.

Zavertany D. V.
Andreychenko A. V.

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

FORMATION OF COMPETITIVE STRATEGIES OF BAKERY ENTERPRISES UNDER THE IMPACT OF MARKET CONJUNCTION

Summary

Peculiarities of formation of competitive strategies of baking enterprises have been investigated. The relationship of market conditions and competitive strategies has been described. The process of formation of concrete strategies of enterprises of the bakery industry has been developed.

Key words: competitive strategy, baking industry, market conditions, competitiveness, supply and sale system, production.

УДК 640.4-028.42:338.48:330

Завідна Л. Д.

Київський національний торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

На основі теоретичного і методологічного дослідження проведено аналіз та оцінку стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу з використанням матриці Бостонської консультативної групи (БКГ). Визначено конкурентні позиції продукту (послуги) стратегічної одиниці бізнесу на ринку сфери готельних послуг. Запропоновано, згідно з матрицею БКГ, альтернативні стратегії для кожного досліджуваного підприємства готельного бізнесу.

Ключові слова: підприємство готельного бізнесу, формування стратегічного портфеля, матриця Бостонської консультативної групи (БКГ), конкурентна позиція продукту (послуги), відносна частка ринку, темп зростання ринку, стратегічна одиниця бізнесу (СОБ), альтернативні стратегії.

Постановка проблеми. Під час нинішньої кризи структура ринку готельних послуг прагне до біомодальної схеми, де великі готельні підприємства виграють від економії на масштабі, малі готелі – за рахунок фокусування на певних нішах і сегментах, а середні готельні підприємства частіше за інших змушені йти з ринку. Отже, зовнішнє середовище є постійним джерелом проблем і загроз розвитку будь-якого бізнесу. Здатність і можливість чинити опір і пристосовуватися до них за допомогою вирішення внутрішніх проблем характеризує найважливіший бік діяльності та успіху в управлінні підприємством. Сьогодні менеджмент підприємств готельного бізнесу стикається з низкою негативних чинників, які формують основні умови і фактори підприємницької активності і досягнення високих результатів роботи.

Забезпечення раціонального і ефективного господарювання на підприємстві на протязі тривалого періоду часу вимагає окреслення та оцінки можливих альтернативних варіантів розвитку бізнесу підприємства та визначення серед них оптимальних, урахувавши можливості та загрози зовнішнього оточення підприємства, його внутрішній потенціал, сильні й слабкі сторони. Для того щоб успіх

у бізнесі був можливий, підприємство повинно виробляти і дотримуватися певного концептуального сценарію, цілісного системного комплексного плану, що визначає довгостроковий курс його ділового розвитку, який і є його стратегією.

Вибір стратегії в бізнесі – одне з провідних питань в управлінні. Аналіз портфеля бізнесів є одним із найважливіших інструментів стратегічного управління під час визначення стратегічних альтернатив розвитку підприємства. Правильно сформована стратегія дає змогу отримати значний обсяг прибутку в довгостроковому періоді, використовуючи позиції товарів (послуг), запропонованих готельним підприємством на ринку [1, с. 266].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні вітчизняними та зарубіжними економістами створена певна методологія вибору конкурентної стратегії підприємства. Цю тему розкривали такі дослідники, як Г.Л. Азоев, І. Ансофф, В.А. Білошапка, І.О. Бланк, О.С. Віханський, І.М. Герчикова, В.І. Гончаров, А.А. Мазаракі, А.А. Марченко, А.П. Наливайко, Р.А. Фатхутдінов, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, М. Портер, С.С. Скобкин, А.Дж. Стрікленд, О.М. Сумець, А.А. Томпсон та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибину наукових досліджень, проблема формування стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу не знайшла свого повного висвітлення в наукових працях учених.

Отже, перед нами постає важливе завдання – розробити адекватний і адаптивний практичний інструментарій стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу, що дасть можливість збалансувати такі найважливіші фактори, як ризик, надходження грошей, відновлення окремих видів діяльності готельного підприємства.

Мета статті полягає в аналізі та оцінці стратегічного портфеля підприємства готельного бізнесу з використанням матриці Бостонської консультативної групи (БКГ); визначенні конкурентної позиції продукту (послуги) на ринку сфери готельних послуг; запропонуванні, згідно з матрицею БКГ, альтернативні стратегії для кожної структурної одиниці готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не існує стратегії, єдиної для всіх підприємств. Кожен готель є унікальним у своєму роді, тому і процес вироблення стратегії для кожного готельного підприємства унікальний, він залежить від позиції підприємства на ринку, динаміки його розвитку і потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик виробленого товару або послуг, стану економіки тощо.

Отже, вибираючи стратегію підприємства, необхідно визначити поточний стан портфеля бізнесу. Аналіз портфеля припускає використання різних методів.

Одним із найвідоміших методів є *матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ)*, розроблена в 60-х роках [2, с. 262].

У матриці БКГ розглядаються два чинники [3]: відносна частка ринку і темп зростання ринку. *Відносна частка ринку* – це відношення між часткою ринку, яку займає кожен продукт підприємства, та загальним обсягом ринку, на якому він представлений. *Темп зростання ринку* – це його динаміка, річний темп зростання продукції даної галузі, можливість подальшого розширення ринку. Таким чином, матриця БКГ визначає чотири основні позиції, в яких може перебувати бізнес (продукт, послуги) підприємства (квадранти матриці): «знаки питання», «зірки», «дійні корови», «собаки». Залежно від того, яку позицію займає той чи інший бізнес підприємства, тобто в якому квадранті матриці він перебуває, вибирається відповідна стратегія даного бізнесу [1, с. 266–272; 2, с. 258–264; 4; 5].

У рамках дослідження практики формування і застосування альтернативних стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу проведемо аналіз 21-го підприємства готельного господарства з 10 областей України (Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Закарпатської, Львівської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Хмельницької, Чернігівської) та м. Київ за 2014–2015 рр. з урахуванням категорії готелів (1–5 зірок).

Для побудови матриці БКГ на основі вихідних даних (табл. 1) визначимо відносну частку ринку СОБ (стратегічна одиниця бізнесу):

$$\text{Відносна частка ринку СОБ} = \frac{\text{Об'єм продаж СОБ}}{\text{Об'єм продаж провідного конкурента}} \quad (1)$$

А також для представлення частки СОБ у вигляді кола, діаметр якого пропорційний ємкості ринку, розрахуємо частку ринку СОБ:

$$\text{Відносна частка ринку СОБ} = \frac{\text{Об'єм продаж СОБ}}{\text{Місткість ринку}} \quad (2)$$

Побудову матриці БКГ здійснимо за двома головними чинниками: *темп зростання – частка ринку* чистого прибутку від реалізації продукції (послуг) готельних підприємств у 2015 р. (рис. 1), що найбільш точно дають можливість визначити необхідну стратегію для кожного підприємства готельного бізнесу.

Для оцінювання стану підприємств готельного бізнесу загалом проаналізуємо одержаний результат – ступінь збалансованості «портфеля», тобто проаналізуємо наявність, кількість і обсяги продажу СОБ (стратегічної одиниці бізнесу) у кожному квадранті, що відповідають етапам життєвого циклу [6].

Оцінюючи матрицю БКГ «зростання – частка ринку» за чистим прибутком, було встановлено, що домінуюча кількість досліджуваних готелів знаходиться в позиції «собаки» (16 од.), які мають здебільшого від'ємний прибуток, виняток – Готель 6 (4*), темп зростання прибутку достатньо високий – 6,95%, тобто в 2015 р. даний готель отримав найбільше прибутку з усіх досліджуваних готелів – 11 733 тис. грн., але частка ринку цього готелю становить лише 0,14%.

Тобто для збільшення позиції на ринку, керівництво повинно кардинально переглянути стратегію подальшого розвитку.

У позиції «важкі діти» («Знаки питання») знаходяться готелі 7 (3*) та 17 (2*) – низька частка ринку, але високі темпи зростання.

У позиції «дійні корови» залишаються готелі 1 (5*), 16 (3*) та 10 (3*), тобто висока частка на ринку, але низький темп зростання обсягів продажу.

Далі проведемо позиціонування СОБ у матриці БКГ за чистим прибутком, визначимо обсяг кожної СОБ пропорційний площі кола (рис. 2) і відобразимо траєкторію їх руху. Так, використовуючи свою стратегічну позицію лідерства за темпом зростання ринку, Готель 7 (3*) може перетворитися на «зірку», або навпаки, якщо не почне конструктивно працювати над збільшенням частки ринку, може перетворитися на «собаку». У Готелі 1 (5*) є всі можливості перетворитися на «зірку», якщо керівництво готелю спрямує маркетингові зусилля на стимулювання збуту, активізацію реклами та цінові знижки.

Дослідження свідчать, що в основі матриці БКГ лежать дві гіпотези. Перша гіпотеза заснована на ефекті досвіду. Вона передбачає, що істотна частка ринку означає наявність конкурентної переваги, пов'язаної з рівнем витрат виробництва. Із цієї гіпотези випливає, що найбільший конкурент має найбільшу рентабельність у разі продажу за ринковими цінами, і для нього фінансові потоки максимальні.

Друга гіпотеза заснована на моделі життєвого циклу товару і передбачає, що на зростаючому ринку означає підвищену потребу у фінансових коштах для відновлення і розширення виробництва, проведення інтенсивної реклами і т. д. Якщо темп зростання ринку невеликий (зрілий або стагнучий ринок), то товар не потребує значного фінансування.

Матриця БКГ має багато спільного з кривою життєвого циклу товару. Однак її перевага на відміну від простої моделі життєвого циклу товару (галузі) полягає у комплексному розгляді певного набору продуктів, які можуть знаходитися на різних стадіях життєвого циклу, та виробленні рекомендацій щодо перерозподілу фінансових потоків між продуктами [3; 7].

Таблиця 1

Вихідні дані побудови матриці БКГ «аналіз чистого прибутку»

№ пор.	Готель	Категорія готелю	Чистий прибуток від реалізації продукції (послуг), тис грн.		Розрахунок середньозваженого темпу росту ринку для матриці				Розрахунок відносної частки ринку			
			2014 рік	2015 рік	Темп росту, %	Ємність ринку, тис. грн.	Зважений темп зростання, %	Зростання для матриці	Частка ринку готельних послуг, %	Частка ринку ключового конкурента, %	Відносна частка ринку	Частка для матриці
1	Готель 1	5*	-580 601	-559 278	3,67	5 763 159	0,51	низький	3,15	3,07	1,03	висока
2	Готель 2	4*	-152 385	-155 547	-2,08	1 691 122	-0,08	низький	2,37	3,19	0,74	низька
3	Готель 3	4*	-80	-1 396	-1645,00	811 558	-32,1	низький	0,71	10,79	0,07	низька
4	Готель 4	4*	4	7	75,00	811 558	1,46	низький	0,55	8,79	0,06	низька
5	Готель 5	4*	-747	-988	-32,26	811 558	-0,63	низький	0,95	8,75	0,11	низька
6	Готель 6	4*	7 812	11 733	50,19	5 763 159	6,95	низький	0,49	3,46	0,14	низька
7	Готель 7	3*	-2 541	381	85,01	5 763 159	11,78	високий	0,55	1,47	0,37	низька
8	Готель 8	3*	-361	-3 395	-840,44	129 857	-2,62	низький	4,15	6,09	0,68	низька
9	Готель 9	3*	-47	11	76,60	127 873	0,24	низький	0,26	9,34	0,03	низька
10	Готель 10	3*	-1 649	508	69,19	46 660	0,08	низький	24,72	17,22	1,44	висока
11	Готель 11	3*	5 628	0	0,00	5 763 159	0,00	низький	0,33	1,06	0,31	низька
12	Готель 12	3*	-59 415	-79 258	-33,40	5 763 159	-4,63	низький	0,26	0,98	0,27	низька
13	Готель 13	3*	-290	136	53,10	123 579	0,16	низький	5,00	7,32	0,68	низька
14	Готель 14	3*	148	216	45,95	201 703	0,22	низький	1,28	2,21	0,58	низька
15	Готель 15	3*	-323	-323	0,00	74 089	0,00	низький	6,51	7,00	0,93	низька
16	Готель 16	3*	-245	168	31,43	127 873	0,10	низький	8,49	7,94	1,07	висока
17	Готель 17	2*	-1 224	-249	79,66	5 763 159	11,03	високий	0,07	1,20	0,06	низька
18	Готель 18	2*	-809	-778	3,83	1 490 228	0,14	низький	0,22	1,88	0,12	низька
19	Готель 19	1*	-101	-71	29,70	247 697	0,18	низький	0,22	10,20	0,02	низька
20	Готель 20	1*	-824	-828	-0,49	129 857	0,00	низький	0,47	12,51	0,04	низька
21	Готель 21	1*	21	3	-85,71	201 703	-0,42	низький	0,04	0,35	0,12	низька
ВСЬОГО	-788029	-788948		41605870								

Джерело: розроблено та побудовано автором

Темп росту	Найменування	Чистий прибуток, тис. грн		Найменування	Чистий прибуток, тис. грн	
		ВАЖКІ ДІТИ	ЗІРКИ		СОБАКИ	ДІЙНІ КОРОВИ
Високий (більше 10%)	Готель 7	381				
	Готель 17	-249				
	ВСЬОГО	132		ВСЬОГО	-	
Низький (менше 10%)		СОБАКИ		ДІЙНІ КОРОВИ		
	Готель 2	-155 547		Готель 1	-559 278	
	Готель 3	-1 396		Готель 10	508	
	Готель 4	7	Готель 16	168		
	Готель 5	-988				
	Готель 6	11 733				
	Готель 8	-3 395				
	Готель 9	11				
	Готель 11	0				
	Готель 12	-79 258				
	Готель 13	136				
	Готель 14	216				
	Готель 15	-323				
	Готель 18	-778				
	Готель 19	-71				
	Готель 20	-828				
	Готель 21	3				
		ВСЬОГО	-230 478		ВСЬОГО	-558 602
	Низька (менше 1)			Висока (більше 1)		
Відносна частка ринку						

Рис. 1. Матриця БКГ «темп зростання – частка ринку» за чистим прибутком підприємств готельного бізнесу

Джерело: розроблено та побудовано автором

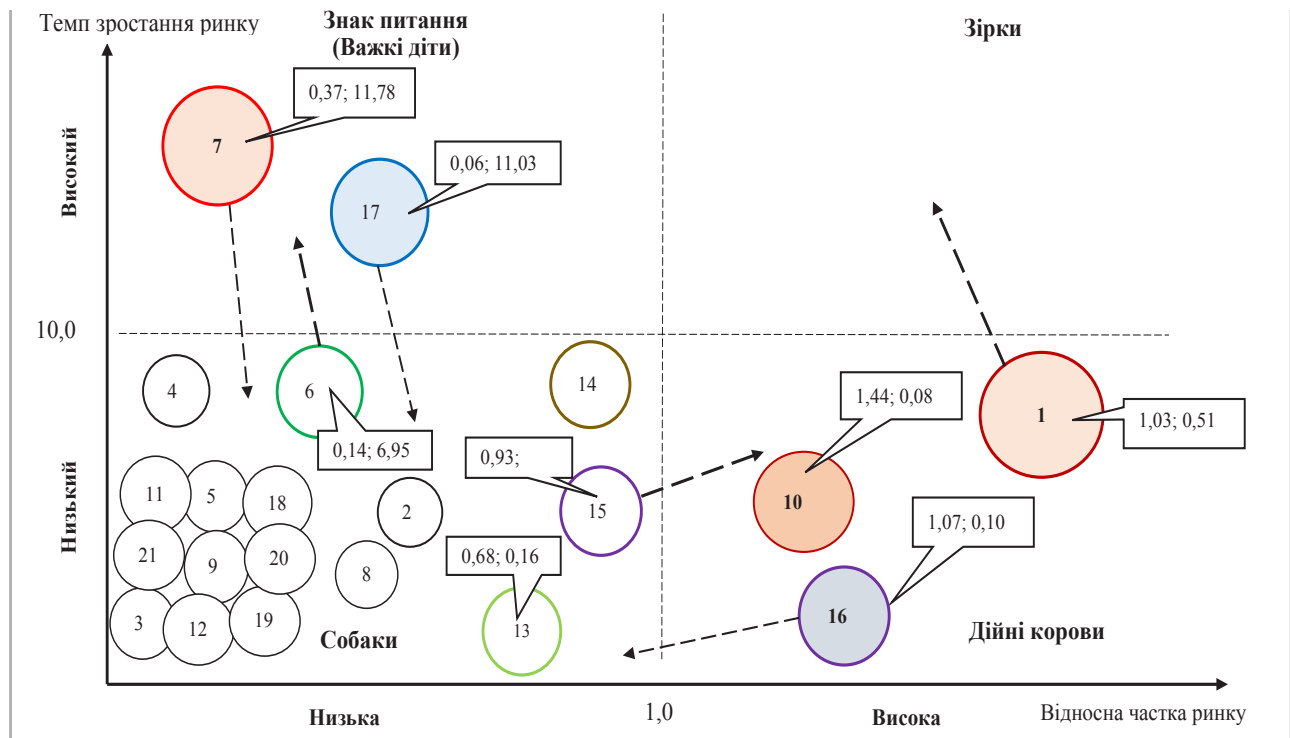


Рис. 2. Позичування СОБ у матриці БКГ за чистим прибутком

Джерело: розроблено та побудовано автором

**Альтернативні стратегії для підприємств готельного бізнесу
згідно з матрицею БКГ за чистим прибутком**

Квадрат БКГ	Готель	Категорія готелю	Альтернативні стратегії
«Дійні корови» («Грошові мішки»)	Готель 1 Готель 10 Готель 16	5* 3* 3*	1. Збереження частки ринку 2. Стратегія стабільності 3. Збирання врожаю
«Важкі діти» («Знаки питання», «Збирання врожаю»)	Готель 7 Готель 17	3* 2*	1. Збільшення частки ринку або скорочення 2. Стратегія підсилювання
«Собаки» («Кульгаві качки», «Мертвий вантаж»)	Готель 2 Готель 3 Готель 5 Готель 8 Готель 9 Готель 11 Готель 12 Готель 18 Готель 19 Готель 20 Готель 21	4* 4* 4* 3* 3* 3* 3* 2* 1* 1* 1*	1. Стратегія скорочування (елімінування) 2. Ліквідація бізнесу
«Сильні собаки»	Готель 13 Готель 14 Готель 4	3* 3* 4*	Стратегія стабільності
«Сильні собаки» (близько до дійних корів)	Готель 15	3*	Стратегія зростання
«Сильні собаки» (близько до важких дітей)	Готель 6	4*	1. Стратегія стабільності 2. Збільшення частки ринку

Джерело: розроблено та побудовано автором за [1–7]

За результатами проведеного дослідження на основі матриці БКГ пропонуємо для кожної структурної одиниці готельного бізнесу такі альтернативні стратегії (табл. 2).

Стратегія 1. «Збереження частки ринку», «Стратегія стабільності» – притаманна для стратегічних одиниць бізнесу (СОБ), які перебувають у позиції «дійні корови»: готелі 1, 10 та 16. Готельним підприємствам слід утримувати своє коло споживачів шляхом проведення акцій, зниження ціни на послуги, підтримування каналів розподілу, стимулювання збуту та вдосконалення рекламної політики.

Стратегія 2. «Збільшення частки ринку», «Стратегія підсилювання» – притаманна для стратегічних одиниць бізнесу, які перебувають у позиції «Важкі діти»: готелі 7 та 17. Готельні підприємства повинні здійснювати політику на інтенсифікацію маркетингових зусиль на просування, пошук нових каналів збуту, поліпшення характеристик, зниження цін, або вихід із ринку. В даному полі два шляхи: переходити в поле собак (стратегія скорочення) або в поле зірок (стратегія утримання, подальше зростання та оптимізація частки ринку).

Стратегія 3. «Втримування позицій», «Збільшення частки ринку» – притаманна для стратегічних одиниць готельного бізнесу, які перебувають у позиції «Зірки» або прагнуть перейти з позиції «дійні корови» в позицію «Зірки»: Готель 1, де послуги займають лідируючі позиції в реалізації. Готельним підприємствам необхідно здійснювати активізацію реклами, зниження цін, широке розповсюдження, застосування нових видів технологій для просування готельних послуг.

Стратегія 4. «Збирання врожаю» – отримання короткострокового прибутку в максимально можливих розмірах, навіть за рахунок скорочення частки ринку. Таку стратегію застосовують насамперед для слабких «корів», «знаків питання» та «собак», що не мають майбутнього.

Стратегія 5. «Ліквідація бізнесу», «Стратегія скорочування» (елімінування) – застосовується для структурних одиниць готельного бізнесу, що перебувають в позиції «собак» (12 готелів) і «знаків питання», що не приносять доходу або немає надії, що колись будуть його приносити. Готелі 4, 13 та 14 належать до поля «сильні собаки», до яких теж треба застосовувати «Стратегію стабільності», адже дана продукція (послуги) слабо користується попитом.

Висновки. Отже, формування стратегічного портфеля за методом БКГ – вагомий інструмент стратегічного управління під час визначення стратегічних альтернатив розвитку підприємства та стабілізації готельного бізнесу в сучасних умовах непередбачуваності змін зовнішнього середовища та зростаючого числа конкурентів. На фазі виходу готельного бізнесу на ринок та його розвитку доцільно застосовувати *стратегію зростання* – «збільшення частки ринку», на етапі стабілізації доцільніше використати *стратегію обмеженого зростання* – «збереження частки ринку», на фазі спаду – стратегію виживання або скорочення – «збирання врожаю», «ліквідація бізнесу». Правильний вибір стратегії забезпечить її повну реалізацію, що буде мати позитивний ефект для подальшого розвитку та утримання провідних позицій готельного бізнесу на ринку.

Список використаних джерел:

- Скобкин С.С. Стратегія розвитку підприємства індустрії гостеприимства и туризма : [учеб. пособ.] / С.С. Скобкин. – М. : Магістр ; ИНФРА-М, 2010. – 432 с.
- Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – Київ : ЕкСОб, 2002. – 560 с.
- Хендерсен Б.Д. Товарний портфель (Матрица «рост – доля рынка» Бостонской консультационной группы) / Б.Д. Хендерсен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mgmt-edu.ru/14-177.php>.
- Сумець О.М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади : [навч. посіб.] / О.М. Сумець. – Київ : Професіонал, 2015. – 320 с.

5. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку : [монографія] / А.П. Наливайко. – Київ : КНЕУ, 2001. – 227 с.
6. Громяк С.И. Моделирование стратегий развития малых предприятий в условиях переходной экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.03.02 / С.И. Громяк. – Львов : Львов. нац. ун-т им. И. Франко, 2001. – 20 с.
7. Корнюшин В.Ю. Управление маркетингом : [учебно-методическое пособие] : Ч. 2 / В.Ю. Корнюшин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook133/book/index/index.html>.

Завидная Л. Д.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Резюме

На основе теоретического и методологического исследования проведены анализ и оценка стратегического портфеля предприятия гостиничного бизнеса с использованием матрицы Бостонской консультативной группы (БКГ). Определены конкурентные позиции продукта (услуги) стратегической единицы бизнеса на рынке сферы гостиничных услуг. Предложены, согласно матрице БКГ, альтернативные стратегии для каждого исследованного предприятия гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: предприятие гостиничного бизнеса, формирование стратегического портфеля, матрица Бостонской консультативной группы (БКГ), конкурентная позиция продукта (услуги), относительная доля рынка, темп роста рынка, стратегическая единица бизнеса (СЕБ), альтернативные стратегии.

Zavidna L. D.

Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION OF THE STRATEGIC PORTFOLIO OF THE HOTEL BUSINESS ENTERPRISE

Summary

On the basis of theoretical and methodological research, the analysis and evaluation of the strategic portfolio of the hotel business using the matrix of the Boston Consulting Group (BCG) was conducted. The competitive positions of a product (service) of a strategic business unit in the sphere of hotel services were determined. According to the BCG matrix, alternative strategies for each hospitality enterprise were suggested.

Key words: hotel business, strategic portfolio formation, matrix of the Boston Consulting Group (BCG), competitive position of a product (service), relative market share, market growth rate, strategic business unit (SBU), alternative strategies.

УДК 331.101.3

Золотарьова Д. Р.

Грінько І. М.

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

У статті досліджено наукові підходи до трактування сутності поняття «мотивація» як складника ефективного управління підприємством. Визначено сутність мотивації праці персоналу та обґрунтовано необхідність його трактування з урахуванням синергетичного ефекту. Систематизовано основні методи мотивації праці та розкрито їхню сутність. Розроблено рекомендації щодо раціонального поєднання методів мотивації праці персоналу в практичній діяльності управління персоналом підприємства.

Ключові слова: мотивація праці, методи мотивації, персонал, управління, результативність, підприємство.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку управлінської діяльності, загострення конкуренції серед підприємств різних галузей особливої актуальності набуває проблема щодо ефективного застосування трудового потенціалу робітників. Вирішення цього завдання можливе за допомогою доречного поєднання методів мотивації праці персоналу, адже саме за цієї умови реалізується підвищення результативності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мотивація працівників персоналу є предметом дослідження багатьох учених. Для вирішення зазначеної проблематики відсутній однозначний алгоритм дій, тому багато наукових робіт присвячено саме

їй. Наприклад, такі зарубіжні автори, як С. Альдерфер, В. Врум, Г. Гант, Ф. Герцберг, Д. Макгрегор, Д. Мак-Клеланд, А. Маслоу, займалися цією проблемою і сформулювали власні теорії мотивації. З початком економічних реформ в Україні дослідженням проблем мотивації праці персоналу займаються провідні вітчизняні вчені: А.О. Климчук [4], А.М. Колот [5], Н.Є. Кудла [6], О.Б. Моргулець [8], В.М. Нижник [9], О.А. Харун [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок науковців у вирішення вказаної проблеми, їхні дослідження ґрунтуються на пропозиціях використання стандартних методів управління та мотивації праці

персоналу. Від цього не зміниться продуктивність праці персоналу, успішність діяльності та конкурентоспроможності підприємства у цілому. Тільки неординарний підхід до мотивації праці зможе підвищити результативність підприємства. Саме необхідність пошуку нових методів мотивації та обґрунтування сутності поняття «мотивація» визначили мету наукового дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні наукових підходів до сутності поняття «мотивація» та основних її складників, проведенні аналізу різних методів мотивації та наданні рекомендацій щодо впровадження і застосування їх у практичній діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку. Досягнення цього залежить від правильної організації роботи та управління персоналом, особливо від мотиваційних аспектів, адже вони більшою мірою впливають на підвищення результативності працівників.

Мотивація праці являє собою головну функцію управлінської діяльності як спосіб удосконалення системи організації праці для економічного розвитку підприємств. Вона включає низку заходів, які спрямовані на підвищення заохочення працівників і вдосконалення якості їхньої праці.

Що ж до самого поняття «мотивація», то воно не має чітко сформульованого визначення. Саме цій проблемі присвятили свої наукові праці відомі автори. У табл. 1 наведено деякі визначення поняття мотивації, запропоновані вітчизняними вченими.

Під час порівняння визначень категорії «мотивація» враховувалися такі критерії: наукові напрями, що вплинули на формування змісту визначення; предмет дослідження у межах конкретного визначення; об'єкт дослідження, обраний автором визначення. Слід зауважити, що кожен автор подає власний підхід до визначення економічної сутності поняття мотивації. На це впливають, перш за все, обраний предмет та об'єкт дослідження. Також варто зазначити, що трактування залежить від наукової сфери використання даного терміну. У цілому всі автори поділяють думку, що мотивація являє собою сукупність різних чинників-стимулів, як зовнішніх, так і внутрішніх, які впливають на ефективність праці персоналу та сприяють кращому досягненню певної мети, тим самим задовольняючи потреби працівників. Так, мотивацію доцільно трактувати з позицій психології, оскільки саме на психологічному рівні людина активізується до конкретних дій.

Вважаємо, що трактування мотивації праці повинно включати синергетичний ефект, який проявляється як результат орієнтації всіх суб'єктів системи мотивації праці у процесі їхньої взаємодії на досягнення цілей підприємства та задоволення потреб працівників. Дослідження сутності «мотивація праці» та особливості її застосування до соціальних систем надає можливість сформулювати таке визначення мотивації праці. У системі мотивації праці персоналом – це виникнення у межах наявної ієрархічної структури управління взаємозв'язків між працівниками підприємства на

Таблиця 1

Аналіз визначення поняття «мотивація» у наукових працях

Автор визначення	Визначення поняття «мотивація»	Предмет та об'єкт дослідження, наукова сфера
1	2	3
Н.В. Овсяк [10, с. 315]	Це внутрішні бажання та цілі людини, які спонукають її діяти у визначеному напрямі, щоб досягти поставленої мети	Предмет дослідження – внутрішні бажання та цілі. Об'єкт дослідження – особистість. Вплив соціології та психології
А.М. Колот [5, с. 12]	Це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації	Предмет дослідження – сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил. Об'єкт дослідження – особистість. Вплив менеджменту та психології
В.М. Нижник, О.А. Харун [9, с. 7]	Це процес психічної регуляції конкретної діяльності як процес дії мотиву і як механізм, що визначає виникнення, спрямованість та способи здійснення конкретних форм діяльності	Предмет дослідження – процес психічної регуляції конкретної діяльності. Об'єкт дослідження – особистість. Вплив психології
Д. Петраченко [11, с. 24]	Це процес спонукання людей до високоєфективної праці з боку адміністрації чи органу управління виробництвом, пов'язаний із задоволенням потреб людей у матеріальних чи соціальних благах	Предмет дослідження – процес спонукання. Об'єкт дослідження – особистість. Вплив менеджменту та психології
О. Гарас [1, с. 1]	Є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи людей у колективі	Предмет дослідження – провідна функція управління. Об'єкт дослідження – працівники. Вплив менеджменту
І.В. Філіпішин, М.В. Зубрикіна [13, с. 204]	Це впорядкована сукупність мотивів для досягнення складної мети	Предмет дослідження – сукупність мотивів. Об'єкт дослідження – особистість. Вплив соціології та психології
Н.С. Кудла [6, с. 47]	Це робота менеджера, яка полягає в управлінні поведінкою людей з урахуванням знань про те, що спричинює відповідні дії працівника; є одним з істотних важелів підвищення ефективності виробництва	Предмет дослідження – управління людьми. Об'єкт дослідження – менеджер. Вплив менеджменту та психології
О.Б. Моргулець [8, с. 200]	Це процес, за допомогою якого менеджер спонукає інших людей працювати для досягнення організаційних цілей, тим самим задовольняючи їх власні потреби; це спосіб примусити людей робити те, що ви бажаєте	Предмет дослідження – процес спонукання, спосіб примусити до праці. Об'єкт дослідження – працівники. Вплив менеджменту та психології
Е.А. Уткін [12, с. 9]	Стан особистості, що визначає ступінь активності та спрямованості дій людини в конкретній ситуації	Предмет дослідження – стан людини. Об'єкт дослідження – особистість. Вплив соціології та психології

основі власного цілепокладання та цілездійснення, що супроводжується впорядкуванням відносин, накопиченням досвіду, формуванням нових неформальних структур без зовнішнього управляючого впливу, у результаті чого виникають синергетичні ефекти та змінюється ефективність функціонування мотиваційної системи.

У ході дослідження було виявлено дві основні групи теорій мотиваційної діяльності: теорія змісту мотивації та теорія процесу мотивації. Перша демонструє різні фактори, які впливають на людину та її працездатність. Інша ж визначає, яким способом задовольнити їх. Своєю чергою, ці теорії включають цілу низку теорій різних учених. Наприклад, до теорії змісту мотивації належать: теорія ERG С. Альдерфера, теорія двох чинників Ф. Герцберга, теорія потреб Мак-Клеланда, ієрархія потреб А. Маслоу, які досліджували мотиваційну діяльність. На підставі проведеного аналізу зазначених теорій можна сказати, що мотиваційна діяльність – це спосіб залучити до роботи працівників для досягнення поставлених цілей заради власної вигоди. Вона складається з декількох взаємопов'язаних складників. Це сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, які спонукають до дії, тобто: потреби – необхідність, яку відчуває людина; мотиви – те, що викликає дії; стимул – внутрішня спонукальна дія; винагорода – зовнішня спонукальна дія.

Мотивація персоналу є однією з функцій управління поряд із такими, як планування, організація, контроль, прийняття рішень, тому вона потребує певних поступових методів її ефективної реалізації. Виділяють три різновиди методів мотивації: організаційно-розпорядчі; соціальні (нематеріальні); економічні (матеріальні) (рис. 1).

Перспективним напрямом дослідження є пошук нових методів мотивації праці, ефективної взаємодії персоналу та адаптації управлінських рішень до потреб життєдіяльності людини. Більшість фахівців з управління персоналом пропонує своє вирішення цих питань, але детальніше вони вивчаються у рамках таких сучасних підходів до управління, як праксеологічний, гуманістичний, системно-синергетичний.

У літературі з менеджменту відсутнє єдине визначення поняття «методи мотивації праці», що впливає на розуміння та достовірність його використання, оскільки система понять і категорій кожної науки не є стабільною і потребує час від часу їхнього перегляду та узагальнення. У наукових працях з управління персоналом поняття «метод» зазвичай трактується як спосіб впливу на персонал для досягнення конкретних результатів.

Вважаємо, що зміст поняття «методи мотивації праці» повинен містити такі основні елементи, як об'єкт мотивації, цілеспрямованість, а також урахувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів. Під методами мотивації праці пропонується розуміти сукупність прийомів, способів, інструментів

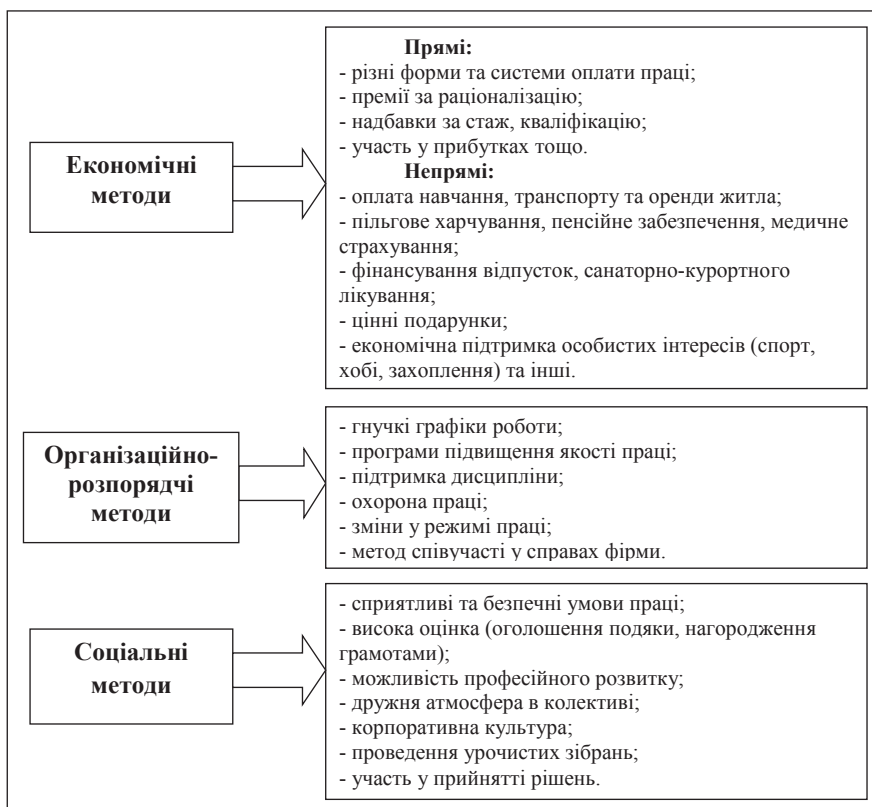


Рис. 1. Систематизація методів мотивації праці персоналу

Джерело: складено за [2, с. 87; 3, с. 22–23; 4, с. 46; 14, с. 266]

та підходів до формування умов збереження, збільшення або зменшення рівня мотивації праці, які можуть бути спрямовані як на окремого працівника, так і на персонал підприємства у цілому для досягнення його цілей, заснованих на закономірностях і принципах, та враховують внутрішній стан і вплив зовнішніх факторів на мотивацію праці. При цьому у загальнофілософському розумінні прийом – це певна дія, рух; спосіб – порядок застосування сил і засобів; підхід – комплекс парадигматичних структур і механізмів у пізнанні й практиці, який характеризує стратегії та програми в організації трудового життя і діяльності людей; інструменти – сукупність важелів впливу суб'єкта мотивації на об'єкт, за допомогою яких можна спонукати останнього виконувати управлінські команди.

Дане визначення передбачає застосування як прямого, так і непрямого впливу, у тому числі шляхом створення та підтримки відповідного (необхідного для досягнення мети) середовища для мотивації та трудової діяльності персоналу. Також у сформульованому визначенні враховується відповідність методів об'єкту мотивації його стану та характеру впливу зовнішнього середовища, відзначається спрямованість мотиваційних та управлінських дій на досягнення цілей підприємства. Запропонований варіант визначення поняття «методи мотивації праці» уточнює зміст і розширює його сферу застосування завдяки інструментам та підходам до впливу на мотивацію праці персоналу.

Саме економічні методи більшою мірою стимулюють робітників до праці, оскільки вони забезпечують матеріальну стабільність не лише працівника, а й його родини [7, с. 67]. А це, своєю чергою, дає можливість витратити кошти на навчання, дозвілля, їжу та відпустку. Проте нині матеріальне заохочення не відіграє бажаної ролі. Безумовно, воно сприяє підвищенню

результативності праці, проте відходить на інший план порівняно з іншими методами мотивації. Персонал швидко звикає до нових грошових заохочень та через певний час ці надходження стають звичними і перестають бути спонукальним фактором у підвищенні ефективності праці. Нині соціальні стимули впливають на мотиваційний аспект працівника, змогу працівника реалізуватися як особистість та стрімко розвиватися на благо організації.

Також варто відзначити, що з кожним роком усе більше персоналу прагне знайти роботу, що забезпечить work-life balance – можливість поєднати особисте життя з роботою. Це можливо за доречного впровадження організаційно-розпорядчих методів мотивації праці. Вони створюють організаційну структуру підприємства, насамперед умови праці, та забезпечують зацікавленість працівника не втратити посаду.

Таким чином, мотивація праці може досягатися з використанням різних груп методів. Однак тільки за раціонального їх поєднання вона матиме найкращий результат, тому саме від правильної організації мотиваційної діяльності залежать прибутковність підприємства та конкурентоспроможність на світовому ринку.

Висновки. Проаналізувавши результати дослідження, вважаємо, що доцільно поєднувати методи мотивації персоналу з огляду на суб'єкт та об'єкт праці. У практичній діяльності управління персоналом підприємства варто використовувати методи мотивації праці відповідно до його специфіки і враховувати: галузь, у якій розвивається підприємство, спосіб керування, умови праці, кількість робітників, якість їхньої праці, поточні результати діяльності підприємства, міжособистісні відносини на робочому місці та корпоративну культуру, яка сформувалася на підприємстві.

Крім того, під час вибору методів мотивації слід керуватися такими фундаментальними принципами, як реальність впровадження, системність поведінкових явищ у відповідній групі працівників, детальне врахування соціально-економічної ситуації та ефективність їх застосування, тому пропонуємо більш широко запроваджувати соціальні та організаційні аспекти в мотиваційній діяльності. Використання лише матеріальної мотивації не спонукає персонал до творчої активності, оскільки вона більшою мірою впливає на індивідуальну мотивацію, а не на колективний результат досягнення конкретного завдання. Саме така модель мотиваційної діяльності є раціональною з огляду на вимоги сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Гарас О. Мотивація праці в системі управління персоналом: тези доповіді / О. Гарас // Матеріали конференції «Екологія і природокористування в системі оптимізації відносин природи і суспільства» (Чернівці, 19 травня 2016 р.). – Чернівці, 2016. – С. 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_05_19_20/sekcija_5_ekonomichni_nauki.
2. Грінько І.М. Використання методів мотивації праці в управлінні персоналом машинобудівних підприємств / І.М. Грінько // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 4(1). – Т. 18. – С. 86–92.
3. Дубовий А.М. Розробка програми мотивації і стимулювання працівників промислового підприємства : маг. роб. : спец. 8.03060104 / А.М. Дубовий. – Тернопіль, 2017. – 137 с.
4. Климчук А.О. Мотивація персоналом як складова ефективності підприємства / А.О. Климчук // Наук. запис. Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 1. – № 29. – С. 44–47.
5. Колот А.М. Мотивація стимулювання й оцінка персоналу : навч. посіб. / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 224 с.
6. Кудла Н.Є. Менеджмент туристичного підприємства : [навч. посіб.] / Н.Є. Кудла. – К. : Знання, 2012. – 343 с.
7. Лебедь Т.В. Удосконалення мотиваційних механізмів в системі менеджменту організацій / Т.В. Лебедь // Young Scientist. – 2015. – № 11. – С. 65–68.
8. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг : [навч. посіб.] / О.Б. Моргулець. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
9. Нижник В.М., Харун О.А. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств : [монографія] / В.М. Нижник, О.А. Харун. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 210 с.
10. Овсюк Н.В. Мотивація та стимулювання праці: сутність понять та відображення їх в обліку / Н.В. Овсюк // Інноваційна економіка. – 2014. – Вип. 4. – № 53. – С. 314–318.
11. Петраченко Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства / Д. Петраченко // Економіка. – 2009. – Вип. 9. – № 100. – С. 23–27.
12. Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент / Э.А. Уткин. – М. : ЭКМОС, 1999. – 250 с.
13. Філіпішин І.В. Напрями удосконалення системи мотивації та стимулювання праці на промислових підприємствах / І.В. Філіпішин, М.В. Зубрикін // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2015. – Вип. 2. – № 35. – С. 204–209.
14. Ярмош В.В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу / В.В. Ярмош // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 263–268.

Золотарева Д. Р.

Грінько І. Н.

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Резюме

В статье исследованы научные подходы к трактовке сущности понятия «мотивация» как составляющей эффективного управления предприятием. Определена сущность мотивации труда персонала и обоснована необходимость его трактовки с учетом синергетического эффекта. Систематизированы основные методы мотивации труда и раскрыта их сущность. Разработаны рекомендации по рациональному сочетанию методов мотивации труда персонала в практической деятельности управления персоналом предприятия. **Ключевые слова:** мотивация труда, методы мотивации, персонал, управление, результативность, предприятие.

Zolotarova D. R.

Grinko I. N.

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

IMPROVEMENT OF METHODS MOTIVATION OF PERSONNEL

Summary

The scientific approaches to the interpretation of the essence of the concept of "motivation" as a component of effective enterprise management are investigated in the article. The authors propose their definition of motivation and state the necessity of its interpretation taking into account the synergetic effect. The basic methods of motivation of labor are systematized and the author's definition of the essence of the concept of "methods of labor motivation" is proposed. There are the recommendations of the rational combination of motivational methods in the practical activity of personnel management.

Key words: motivation of labor, methods of motivation, personnel, management, effectiveness, enterprise.

УДК 334:339.137-047.44

Каленік К. В.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСТОРАННОЇ ПОСЛУГИ

У статті досліджено сутність ключових елементів ресторанної послуги. Сформована інтегрована система взаємозв'язку «39 індикаторів» оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги за ключовими елементами споживчої цінності: продукції, сервісу, персоналу та іміджу підприємства ресторанного господарства. Запропоновано методичний інструментарій визначення рівня конкурентоспроможності ресторанної послуги.

Ключові слова: ресторанна послуга, якість обслуговування, продукція, персонал, імідж, сервіс, інтегрована система, інтегральна оцінка.

Постановка проблеми. Однією з пріоритетних сфер економічної діяльності є ресторанний бізнес. В умовах підвищеної конкуренції у даній сфері підприємствам ресторанного господарства все складніше зберігати набуті конкурентні переваги. Для утримання споживачів та залучення нових ресторатори активно розробляють унікальні концепції ресторанних закладів, розширюється асортимент страв, збільшується перелік додаткових послуг, удосконалюють форми обслуговування. Найявністю значної кількості різних типів закладів ресторанного господарства та висока еластичність попиту у цій сфері призвели до загострення конкуренції. Наростаючі темпи споживчих запитів та переваг актуалізують питання пошуку дієвих форм та методів підвищення конкурентоспроможності ресторанної послуги. Усвідомлення цих обставин призвело до підвищення наукового інтересу дослідників до проблематики комплексної оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій економічній літературі питанням оцінки конкурентоспроможності підприємств різних галузей економіки присвячено значну увагу. Теоретичні основи конкуренції досить докладно описується в багатьох літературних джерелах зарубіжних і вітчизняних авторів. Вагомий внесок у розвиток сучасної теорії конкуренції та конкурентоспроможності зробили зарубіжні класики світової економіки: І. Ансофф, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, Ф. Хайек, П. Хейне. Різноманітні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства є предметом активних наукових дискусій серед вітчизняних дослідників: О. Давидової, Е. Косвинцевої, М. Науменко, Г. П'ятницької, Т. Томалія, О. Тютюнник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз опублікованих праць із розглянутої проблематики свідчить про недостатнє висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних із методичним забезпеченням формування конкурентної стратегії з урахуванням галузевої специфіки підприємств ресторанного господарства. Залишаються дискусійними питання формування системи індикаторів та методів оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги. В економічній літературі спостерігається поляризація поглядів учених щодо визначення структури технологічного та гуманітарного складників ресторанного сервісу, а також економічних методів, які значно впливають на результати конкурентної боротьби підприємства ресторанного господарства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні системи показників та розробленні науково-методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги в процесі формування конкурентної стратегії підприємства ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство ресторанного господарства прагне до найбільш повного задоволення запитів та різноманітних вимог споживачів, особливістю яких є відсутність характеристики постійності, з часом вони підвищуються та модифікуються, набуваючи «особливих відтінків». Для збереження лідируючих конкурентних позицій підприємства сфери ресторанного бізнесу розробляють унікальні системи заходів, спрямованих на всебічний розвиток бізнес-процесів та дозволено-розважальних послуг, реалізація яких забезпечує високий рівень комфорту відвідувачів ресторану, сприяє підвищенню іміджу підприємства ресторанного господарства та, відповідно, забезпечує отримання стабільно високих прибутків.

Вивчення економічної літератури показало, що поняття «конкурентоспроможність підприємства» включає в себе великий комплекс економічних характеристик, які визначають положення компанії на галузевому ринку [1, с. 27]. Цей комплекс може включати характеристики послуг, а також фактори, які формують у цілому економічні умови для ефективної роботи підприємства ресторанного господарства. Конкуренція як невід'ємна частина ринкової економіки існує у всіх сферах підприємницької, комерційної та інших видів діяльності. Проблема підвищення рівня управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства відображає практично всі боки життя суспільства і незмінно перебуває у центрі уваги.

Конкурентоспроможність підприємства ресторанного господарства і конкурентоспроможність ресторанних послуг співвідносяться між собою як частина й ціле. Можливість підприємства ресторанного господарства конкурувати у сфері ресторанного бізнесу безпосередньо залежить від конкурентоспроможності пропонованих ресторанних послуг і сукупності економічних методів діяльності підприємства, які значно впливають на результати конкурентної боротьби. В означеному аспекті слід повністю підтримати погляд учених, відповідно до якого «...надання послуг більш високої якості порівняно з конкурентами є одним з основних напрямів формування стратегічних конкурентних переваг підприємства ресторанного господарства. Ключовим тут є надання таких послуг, які б задовольняли і навіть перевершували очікування цільових споживачів» [2].

Зважаючи на те, що підприємства ресторанного господарства мають певні особливості та на відміну від підприємств інших галузей (наприклад торгівлі) реалізують три функції – виробництво, реалізація та споживання, – під час визначення конкурентоспроможності підприємств сфери ресторанного бізнесу повинні бути враховані означені особливості. В контексті цього заслуговує на увагу підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства, запропонований Е.Н. Косвинцевим, відповідно до якого саме конкурентоспроможність ресторанних послуг є ключовим фактором формування конкурентних переваг. Для визначення конкурентоспроможності підприємства ресторанного бізнесу науковець пропонує таку формулу [3, с. 14]:

$$\text{Конкурентоспроможність ресторану} = \text{Конкурентоспроможність ресторанних послуг} + \frac{\text{Імідж (бренд)}}{\text{ресторану}} + \frac{\text{Сегментування}}{\text{ресторану}} \quad (1)$$

Особливістю ресторанної послуги є складність її структури та двоїстість природи. Складність структури проявляється в тому, що ресторанна послуга складається з великої кількості компонентів і параметрів, різних за своєю сутністю та важливістю для споживача. Це робить складним поліпшення і підтримку якості обслуговування [2]. Своєю чергою, складність природи проявляється у тому, що призначені, на перший погляд, для задоволення фізіологічних потреб ресторанні послуги насправді цікавлять їх споживача з погляду задоволення різноманітних соціальних потреб.

Ключовим елементом ресторанної послуги є ресторанний продукт, який, своєю чергою, складається з трьох компонентів. Головний із них – основний продукт, під час визначення якого необхідно відповісти на питання: що насправді набуває споживач? Основний продукт повинен забезпечувати базові переваги, пов'язані з вирішенням проблеми задоволення споживача в якісній та здоровій їжі. Другий елемент стосується процесу надання осно-

вної послуги, під час визначення якого необхідно відповісти на такі питання: як саме основний продукт доставляється споживачу? скільки становить тривалість цього процесу? Третій компонент ресторанного продукту представлений групою додаткових послуг (інформаційних, консультаційних, прийом замовлення, гостинність, забезпечення схоронності, особливі послуги, пред'явлення рахунку, проведення платежів тощо), які супроводжують основний продукт, сприяючи і полегшуючи його використання і підвищуючи його корисність і привабливість для споживача. Можна виділити вісім груп додаткових послуг [4].

Характеризуючи такий параметр ресторанної послуги, як якість, слід зазначити, що у цілому «якість являє собою сукупність властивостей та характеристик товару, послуги або іншого об'єкта, що надають йому здатність задовольняти зумовлені або передбачувані потреби» [5, с. 80–81]. Якість для споживача може бути визначена за формулою [6, с. 46]:

$$Q_c = f(Q_p; Q_{stg}; Q_s), \quad (2)$$

де, Q_p – якість продукції;

Q_{stg} – якість супутніх послуг;

Q_s – якість сервісного обслуговування.

Ураховуючи, що «...очікувана якість споживачів повинна дорівнювати сприйнятій: якість наданих ресторанних послуг повинна відповідати внутрішнім та зовнішнім стандартам та вимогам клієнтів» [7], приймаючи до уваги, що вимоги до якості ресторанної послуги постійно змінюються та підвищуються, конкурентна стратегія підприємств ресторанного господарства повинна бути інноваційно спрямованою.

Невід'ємним елементом споживчого складника цінності підприємства ресторанного господарства є ціна ресторанної послуги, яка відображає задоволення потреб споживачів за відповідних цін на них. У цьому аспекті заслуговує на увагу твердження закордонного дослідника П. Дойля, який зазначає: «...цінність для покупця – це корисність або повне задоволення, яке вони отримують під час використання товару, а також мінімальна ціна та операційні витрати впродовж усього терміну використання продукту» [8, с. 112]. Зважаючи на галузеву специфіку підприємств ресторанного господарства, ціна ресторанної послуги повинна формуватися з урахуванням попиту та конкуренції у певному сегменті ресторанного бізнесу.

Відповідно до державного стандарту ДСТУ 4281:2004, визначення ціни ресторанної послуги може здійснюватися двома методами [9]: на підставі попиту та на підставі витрат. Сутність методу на підставі попиту полягає у визначенні вимог споживачів до страв, які виробляє заклад ресторанного господарства, появі нових їх видів, розповсюдженні страв національних кухонь, застосуванні нових видів сировини та нових технологій, устаткування тощо. Особливістю витратного методу є визначення спочатку витрат на ресторанну послугу з урахуванням ціни закупівлі сировини та матеріалів, а також отриманого прибутку.

Обслуговування, в силу своєї невідчутної й ефемерної природи, надається споживачу у вигляді певного досвіду. Навіть якщо в процесі обслуговування задіяні явні фізичні елементи, на які клієнт усе ж отримує право володіння (наприклад, замовлені страви), значну частину ціни ресторанної послуги становить цінність пов'язаних із цими фізичними елементами сервісних елементів.

Ресторанний сервіс має два складника: технологічний та гуманітарний. Технологічні складники ресторанного сервісу – це екстер'єр та інтер'єр

приміщення, обладнання, меблі, опалення, вентиляція і кондиціонування, вода і каналізація, електрика. Гуманітарні складники – гостинність, турбота, увага, культура обслуговування, загальна атмосфера в ресторанному закладі. Забезпечення високого рівня сервісу можливу тільки на основі комплексного поєднання цих складників.

Персонал не тільки є одним з основних факторів виробництва, а й має особливе значення для підприємств ресторанного господарства, оскільки його послуги, як відомо, відрізняються безпосередністю надання і непостійністю якості, отже, багато в чому залежать від тих працівників, які їх надають [10]. Згідно з ДСТУ 4281: 2006 «Заклади ресторанного господарства» [9], обслуговування в закладах ресторанного господарства повинно виконуватися з попереднім чітким дотриманням стильової єдності сервірування столів та забезпеченням рівня сервісу: «добрий», «вищій від доброго», «відмінний».

Разом із тим залишається дискусійним питання диференціації характеристик та ознак відповідно до регламентованих рівнів сервісу, що не дає змоги здійснити об'єктивне встановлення вимог рівня сервісу в конкретному підприємстві ресторанного господарства та визначити основні критерії його регулювання.

Нематеріальний характер ресторанної послуги призводить до того, що споживач відчуває утруднення під час її оцінки. Він часто покладається на зовнішнє враження, величезне значення в якому має імідж підприємства ресторанного господарства. Підприємство ресторанного господарства повинно не просто пропонувати цільовій аудиторії кваліфіковано виконані послуги, воно повинно враховувати, що споживач сприймає цінність підприємства через продукцію, послуги, персонал та імідж. На нашу думку, такий підхід до оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги дасть змогу отримати об'єктивні оцінки рівня конкурентоспроможності ресторанної послуги.

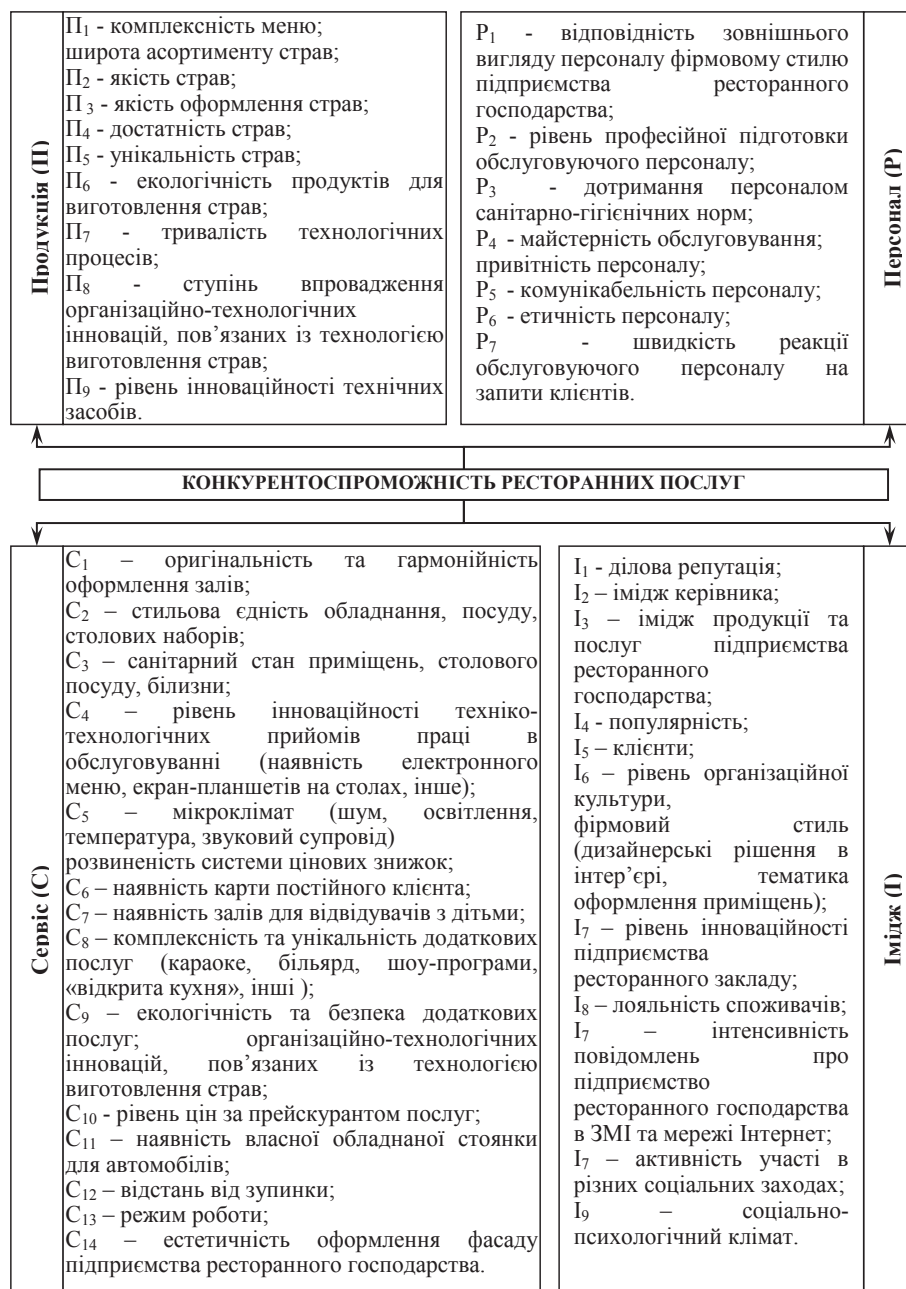


Рис. 1. Система індикаторів оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги

Джерело: складено автором

Приймаючи до уваги, що підприємство ресторанного господарства одночасно надає населенню послугу як у матеріальній (кулінарна продукція), так і в нематеріальній (організація харчування, додаткові послуги) формах, система ключових індикаторів оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги повинна бути сформована з урахуванням найбільш важливих аспектів якості та синтезувати комплекс основних вимог, які висуває клієнт: якість страв, якість праці та культура поведінки обслуговуючого персоналу, стильова єдність, рівень гостинності, безпека послуг, комплексність обслуговування, естетичність та інші критерії. Розроблена система індикаторів такої оцінки представлена на рис. 1.

Слід зазначити, що розроблена система індикаторів оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги не є вичерпаною. Залежно від індивідуальних особливостей підприємства ресторанного господарства вона може бути модифікована та розширена. Її цінністю є взаємозв'язок ключових елементів споживчої цінності (продукції, сервісу, персоналу та іміджу підприємства ресторанного господарства) та їх інтеграція в єдине ціле (рис. 2). Результатом такої інтеграції є ефект синергії: 39 індикаторів настільки тісно взаємопов'язані, що вдосконалення одного індикатора автоматично призводить до вдосконалення в інших 38, відповідно забезпечуючи підвищення загального рівня конкурентоспроможності ресторанної послуги суб'єкта господарювання.

Відповідно до інтегрованої системи (рис. 2), оцінка конкурентоспроможності ресторанної послуги здійснюється за такою блок-схемою (рис. 3).

Комплексність і логічна ув'язка індикаторів оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги відповідно розробленій блок-схемі (рис. 3) дають можливість оцінити ресторанну послугу з позицій

суб'єктивних уявлень споживача від отримання інформації про ресторанну послугу до безпосереднього її споживання. Оцінка конкурентоспроможності ресторанної послуги в межах даного підходу базується на проведенні очного анкетного опитування споживачів відповідних ресторанних послуг за етапами їх надання та складниками оцінки: якості продукції, послуги, персоналу та іміджу.

Висновки. В умовах підвищеної конкуренції у сфері ресторанного бізнесу можливість підприємства ресторанного господарства конкурувати безпосередньо залежить від конкурентоспроможності пропонованих ресторанних послуг і сукупності економічних методів діяльності підприємства, які значно впливають на результати конкурентної боротьби. Спираючись на необхідність отримання узагальнюючої оцінки та враховуючи необхідність комплексного підходу до оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги, обґрунтовано, що споживач сприймає цінність підприємства через продукцію, послуги, персонал та імідж. За кожним з елементів споживчої цінності встановлено перелік відповідних індикаторів оцінки. Враховуючи наростаючі темпи зміни запитів та вимог споживачів до якості ресторанної послуги та зважаючи на необхідність її вдосконалення, розроблено інтегровану систему взаємозв'язку «39 індикаторів» конкурентоспроможності ресторанної послуги. Запропонований методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги дає змогу комплексно оцінити якість продукції, сервісу, персоналу та імідж підприємства порівняно з конкурентами, визначити «вузькі місця», врахування яких дасть змогу підприємству ресторанного господарства визначити перелік управлінських рішень, які повинні бути враховані під час формування конкурентної стратегії підприємства ресторанного господарства.

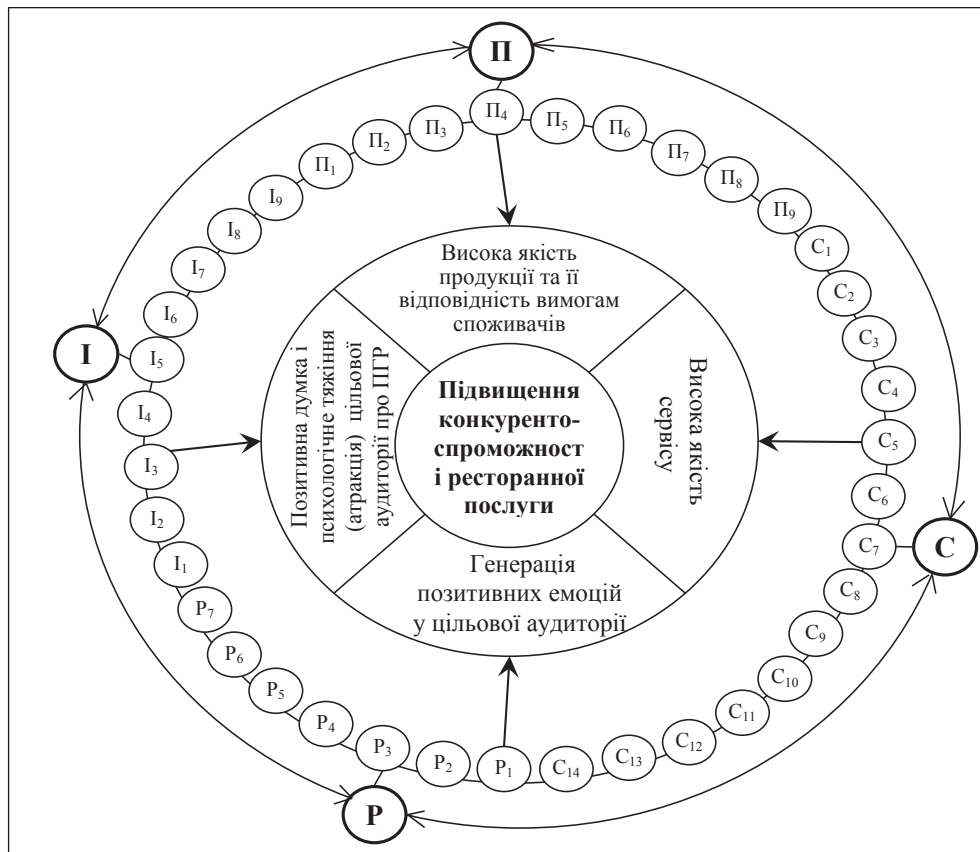


Рис. 2. Інтегрована система взаємозв'язку «39 індикаторів» конкурентоспроможності ресторанної послуги

Джерело: складено автором

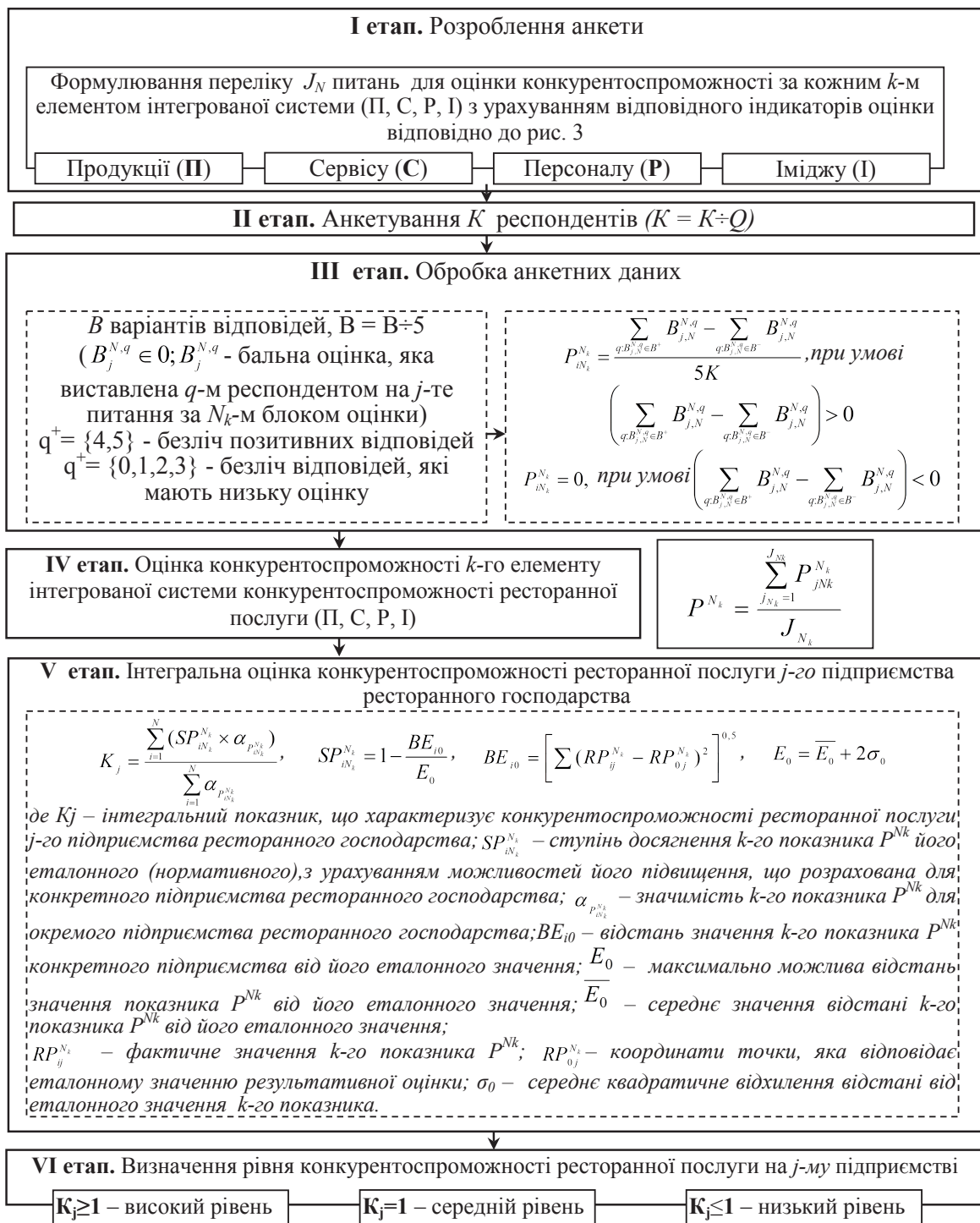


Рис. 3. Блок-схема оцінки конкурентоспроможності ресторанної послуги

Джерело: складено автором

Список використаних джерел:

1. П'ятницька Г.Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація: [монографія] / Г.Т. П'ятницька. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 465 с.
2. Науменко М.О. Шляхи забезпечення якісного обслуговування споживачів на підприємствах ресторанного господарства / М.О. Науменко, О.М. Тютюнник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 179–181.
3. Косвинцева Е.Н. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. ... канд. економ. наук / Е.Н. Косвинцева. – М., 2009. – 23 с.
4. Павлова О.А. Ресторанный бизнес в малых городах: проблемы и перспективы развития / О.А. Павлова // Альманах современной науки и образования. – 2010. – № 5(36) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sejournal.ru/articles/issn_1993-5552_2010_5_64.pdf.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: [учебник для вузов] / Р.А. Фатхутдинов; 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.
6. Давидова О.Ю. Управління якістю продукції та послуг у готельно-ресторанному господарстві: [навч. посіб.] / О.Ю. Давидова, І.М. Писаревський, Р.С. Ладиженська; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 414 с.

7. Томаля Т.С. Управління якістю в готельно-ресторанному бізнесі / Т.С. Томаля, Я.І. Щипанова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_56.
8. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / П. Доль ; пер с англ. ; под. ред. Ю.Н. Каптуревского ; 3-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
9. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства класифікація (чинний від 07.01.2004). – К. : Держспоживстандарт України, 2004. – 12 с.
10. Лашманова Н.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме / Н.В. Лашманова, М.Ю. Абабкова. – СПб., 2009. – С. 8–9.

Каленик К. В.

Харьковский государственный университет питания и торговли

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСТОРАННОЙ УСЛУГИ

Резюме

В статье исследована сущность ключевых элементов ресторанной услуги. Сформирована интегрированная система взаимосвязи «39 индикаторов» оценки конкурентоспособности ресторанной услуги по ключевым элементам потребительской ценности: продукции, сервису, персоналу и имиджу предприятия ресторанного хозяйства. Предложен методический инструментарий для определения уровня конкурентоспособности ресторанной услуги.

Ключевые слова: ресторанная услуга, качество обслуживания, продукция, персонал, имидж, сервис, интегрированная система, интегральная оценка.

Kalenik K. V.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

METHODOICAL APPROACH TO THE ESTIMATION OF THE COMPETITIVENESS OF RESTAURANT SERVICE

Summary

The article examines the essence of the key elements of the restaurant service. The developed integrated system of interconnection of "39 indicators" assessing the competitiveness of restaurant services on key elements of consumer value: products, services, personnel and the image of the enterprise restaurant business. Methodical tools for determining the level of competitiveness of restaurant services are proposed.

Key words: restaurant service, quality of service, products, staff, image, service, integrated system, integral assessment.

УДК 330.15:338.432:631.11

Кустріч Л. О.

Уманський національний університет садівництва

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено шляхи формування та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Проведено аналіз оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу на прикладі сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Визначено, що поліпшення економічної ситуації в сільському господарстві і забезпечення максимального використання його можливостей досягається за умови раціонального використання ресурсів на основі їх пропорційності і збалансованості. Встановлено, що розроблення ефективної методики щодо формування системи управління соціально-економічною ефективністю використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств дасть змогу посилити інноваційну активність, забезпечити економічну безпеку сільгоспвиробників і, як наслідок, стати базисом вирішення багатьох сільськогосподарських проблем.

Ключові слова: управління, ресурс, потенціал, соціально-економічна ефективність, сільське господарство, підприємство.

Постановка проблеми. В останні десятиліття ринкові відносини і раціонально функціонуючий економічний простір зумовлюють трансформацію національних господарств в єдину інтегровану систему. Суттєву роль у цих процесах відіграє забезпечення балансу відповідних умов господарювання та наявних науково обґрунтованих управлінських процесів. Формування даного балансу – одне з ключових завдань системи стратегічного управління у сфері сільськогосподар-

ської економіки, і без його вирішення уникнути виникнення кризи в галузі проблематично.

Економічна криза початку 2000-х років поставила багато підприємств не просто в критичне становище, а безпосередньо на межу банкрутства. За таких умов багато підприємств сектору сільського господарства не зуміли чітко визначити пріоритети, сформулювати функціональні завдання, мобілізувати потенціал для освоєння нових можливостей ринку. У зв'язку із цим

дослідження питань щодо формування системи управління соціально-економічною ефективністю використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є важливим питанням для поліпшення економічної ситуації в Україні. Саме науково-теоретична та практична значимість указаних проблем зумовила актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання формування системи управління ресурсним потенціалом займалися такі науковці-економісти: І.І. Вінченко [2], О.М. Вишнеvsька [1], Д. Колліс [9], Д. Крисанов [8], В.І. Павлов [7], С.О. Лукін [7], О. Попова [8], В. Прадун [8], Н. Скурська [8], Ю.О. Сорока [2], В. Трегобчук [8], А. Юзефович [8] та ін.

Система ресурсного забезпечення сільськогосподарського сектору ґрунтовно висвітлена в економічній літературі, зокрема в наукових працях Р.К. Бельмехова [3], С. Гове [13], Е.Н. Захарової [3], Ю.О. Капітанець [4], О.Г. Осауленко [6], Р. Отман [5], Дж. Пісано [11], Д. Тіс [11], Д. Сірмона [13; 14], Н. Шиана [5], А. Шуєна [12], М. Хітт [13; 14] та ін. Однак окремі аспекти формування системи управління соціально-економічною ефективністю сільськогосподарських підприємств висвітлено ще недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існує багато робіт, що присвячені різним аспектам економічної діяльності сільськогосподарських підприємств, в яких було успішно досліджено проблематику політики менеджменту ресурсного потенціалу. Проте низка питань, що стосуються формування системи управління соціально-економічною ефективністю використання ресурсного потенціалу, потребує подальших досліджень. Наявність дискусійних проблем, а також об'єктивна необхідність визначення головних чинників ефективного формування та використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств зумовили вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні, аналізі й обґрунтуванні шляхів формування та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові умови діяльності вимагають прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, що передбачає ефективне використання усіх видів ресурсів підприємства, їх оптимальну структуру, від яких залежить фінансовий стан підприємства. У цих умовах зростає роль аналізу використання ресурсного потенціалу підприємств.

Діючий в аграрній сфері господарський механізм не створив такі економічні умови, які б орієнтували працівників на підвищення продуктивності праці, зростання якості продукції та її конкурентоспроможності [1, с. 28]. У зв'язку із цим усе більшої актуальності набувають питання формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств для підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та національної економіки у цілому.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [2, с. 35].

Одним із складових елементів ресурсного потенціалу є земля. Вона активно впливає на процес виробництва, є його найважливішим складником, базою для органічного поєднання інших виробничих ресурсів. Рівень ресурсного потенціалу залежить не тільки від розміру і структури сільськогосподарських угідь, а й значною мірою від економічної родючості землі, яка залучається до виробничого процесу [3, с. 128]. Водночас вона вимагає особливого підходу до організації її використання, оскільки, маючи обмежені розміри, є предметом конкуренції різних галузей господарського комплексу.

Загалом сільськогосподарські угіддя Черкаської області характеризуються високим рівнем розораності. Питома вага ріллі в структурі угідь становить 81,4%. Структурно-динамічний аналіз посівних площ сільськогосподарських підприємств за 2015–2016 рр. показав, що основну частину в ній займають посіви зернових і зернобобових культур. Так, протягом досліджуваного періоду їх питома вага зросла з 58,3% до 60,4%. Це пов'язано зі стійким попитом саме на зерно. У структурі площ посіву зернових і зернобобових культур найбільші площі займають посіви озимої пшениці, кукурудзи на зерно та ярого ячменю.

Суттєво збільшилася посівна площа соняшнику (на 16,0%) за одночасного зменшення посівів цукрового буряку. Такі зміни викликані, з одного боку, зменшенням прибутковості вирощування цукрових буряків та появою сильних іноземних виробників цукру, а з іншого – високою прибутковістю виробництва соняшнику та стійким попитом на нього [9]. Майже не змінилися розміри посівних площ картоплі та овоче-баштанних культур. Це пов'язано з тим, що ці культури підприємства не реалізують, а використовують лише для задоволення внутрішніх потреб.

Природно-кліматичні умови Черкаської області забезпечують потенційну врожайність озимих зернових – 50 ц з 1 га, ярих – 45 ц, зернобобових – 40 ц, кукурудзи на зерно – 60 ц, цукрових буряків – 402 ц. Однак фактична врожайність основних сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств області за 2015–2016 рр. в середньому становила: зернових і зернобобових – 33,2 ц /га, кукурудзи – 42,9 ц /га, цукрових буряків – 325,8 ц /га [10].

Отже, природний потенціал земельних ресурсів не використовувався повною мірою.

Відомо, що основою розвитку будь-якого виробництва є його матеріально-технічне оснащення. Аналіз матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств показує, що в сільському господарстві Черкаської області сформувалася така структура основних засобів, в якій будівлі і споруди займають 68%, а машини, устаткування, передавальні пристрої і транспортні засоби – лише 12%. Це свідчить про недостатню частку активної частини основних виробничих засобів, що не відповідає сучасним техніко-технологічним вимогам виробництва. На 1 000 га орних земель в області припадає вісім тракторів, тоді як у США – 34, у Німеччині – 205, у Франції – 91, а на 1 000 га посіву зернових культур – чотири комбайни, коли у фермерів США – 17. Фондозабезпеченість за період 2015–2016 рр. знизилася майже у шість разів, а фондоозброєність праці – у п'ять разів, а їх рівень майже втричі менше, ніж у США, у п'ять разів менше, ніж у Німеччині, та у сім разів менше, ніж у Англії, що й визначає низький рівень продуктивності праці, яка вже

багато десятиліть в Україні становить 20–25% її рівня у Німеччині. На виробництво основних видів продукції витрачається у 5–20 разів більше праці, ніж у США [13, с. 478].

Забезпеченість сільськогосподарства основними видами сільськогосподарської техніки знаходиться в межах 40–60% від потреби. До того ж майже 90% її вже давно відпрацювала свої нормативні строки експлуатації. Сьогодні 77% сільськогосподарських підприємств не мають змоги купити нові машини й обладнання, 63% – мінеральні добрива, запчастини і будівельні матеріали, до 80% – засоби захисту рослин, медикаменти для лікування тварин і пальне. До того ж обсяг постачання мінеральних добрив в Україні за останні роки зменшився майже у п'ять разів, а кількість внесених органічних добрив у розрахунку на 1 га сільгоспугідь зменшилася більш як утричі. У господарствах Черкаської області під урожай останніх років на один гектар вноситься менше 1,4 т органічних добрив [10].

Головним фактором розвитку продуктивних сил є інвестиції – джерело відтворення основних засобів [4]. Незважаючи на наявність загально-визначених переваг, сільське господарство України виявилось однією з найменш інвестиційно-привабливих галузей економіки: загальна сума щорічних капітальних вкладень у сільському господарстві скоротилася в 2016 р. порівняно з 2000 р. у 19,7 рази, тоді як у цілому по економіці скорочення становило 3,97 рази [10]. При цьому практично припинилося будівництво об'єктів сільськогосподарського призначення, а понад дві третини капіталовкладень спрямовується на придбання сільськогосподарської техніки.

Ефективність використання матеріальних ресурсів також невисока, що певною мірою пояснюється прямою залежністю її від співвідношення цін на ресурси для сільськогосподарського виробництва і цін на сільськогосподарську продукцію. Як показали наші дослідження, якщо у 2000 р. для купівлі трактора марки Т-150К необхідно було виростити і продати державі 44 т зерна або 4 т м'яса чи 32 т молока, то в 2016 р. – близько 165 т зерна, 12 т м'яса, 71 т молока. Результат такого стану матеріально-технічної бази – зменшення обсягів виробництва валової продукції.

У рослинництві згортаються такі високорентабельні галузі, як садівництво, овочівництво, знижується економічна ефективність виробництва цукрових буряків, кормових культур тощо [8, с. 115].

Надзвичайно високі темпи зниження виробництва продукції тваринництва внаслідок скорочення поголів'я худоби і птиці. Через низьку прибутковість ним практично не займаються сільськогосподарські підприємства. Як наслідок, за 2012–2016 рр. обсяги виробництва валової продукції в усіх категоріях господарств зменшилися в 1,3 рази. До того ж якщо обсяги виробництва продукції рослинництва зросли на 17,3%, то в тваринництві вони зменшилися у більше ніж 2,5 рази [10].

Найважливішим складовим елементом ресурсного потенціалу є трудовий потенціал [5, с. 170]. Основою формування його в аграрному секторі виступає сільське населення у працездатному віці [11, с. 43]. Чисельність даної категорії населення за період 2000–2016 рр. у Черкаській області зменшилася з 332,4 тис. осіб до 327,1 тис. осіб, або на 16,2% [10]. Провідну роль у цьому процесі відіграв високий рівень його передчасної смерт-

ності. Іншою причиною скорочення чисельності зайнятого населення стало скорочення попиту підприємств та організацій на робочу силу через різке скорочення обсягів виробництва. Загальний рівень безробіття у сільській місцевості Черкаської області перевищує 6,4%, тоді як у містах він становить 4%. Фактичне безробіття на селі з урахуванням людей, які вже не шукають роботу, а займаються особистим селянським господарством, як мінімум удвічі вище порівняно з офіційними даними [10].

Необхідною передумовою досягнення цілей організації є забезпеченість її кадрами не лише в оптимальній кількості, а й належної якості. Як показали наші дослідження, за останні роки через падіння обсягів виробництва в сільському господарстві, погіршення соціально-економічних умов на селі, загострення демографічної ситуації відбулося не лише скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві, а й значно погіршився їх якісний склад.

На рис. 1. відображено динаміку безробіття у Черкаській області в 2009–2016 рр.



Рис. 1. Динаміка безробіття у Черкаській області в 2009–2016 рр.

Джерело: побудовано на основі [9]

Так, наприклад, кількість найманих працівників сільгоспідприємств у 2016 р. становила 75,2 тис. осіб, що становить більше третини зайнятих в економіці області. Впродовж 2016 р. на сільгоспідприємства області було прийнято 12,0 тис. осіб, звільнено 12,8 тис. осіб. З економічних причин працювали в режимі неповного робочого дня (тижня) 3,1% працівників (2 358 осіб), що на 38,0% менше, ніж у 2015 р. Кількість зареєстрованих безробітних на кінець грудня 2016 р. становила 2,5 тис. осіб [9]. При цьому навантаження незайнятого населення становило дев'ять осіб на одне вільне робоче місце (вакантну посаду). Рівень зареєстрованого безробіття за грудень 2016 р. порівняно з груднем 2015 р. зменшився на 0,8 в. п. і становив 1,2% населення працездатного віку [9].

Професійно-кваліфікаційна структура на протязі останніх п'яти років залишається стабільною: 37% – спеціалісти із вищою освітою, 56% – із середньою спеціальною освітою та 7% – практики. На початок 2010 р. 297 посад керівників та спеціалістів господарств, або 2,6% від їх наявної чисельності, залишаються вакантними або заміщені особами без відповідної професійної освіти. Водночас чітко відслідковується тенденція старіння кадрів. Чисельність керівників і спеціалістів у віці до 30 років зменшилася за досліджуваний період на 42,1%. Залишається високою і змінність керівників – 5,8%. Одним із резервів підвищення продуктивності праці є вдосконалення механізму господарювання та системи мате-

ріального стимулювання, в якій поєднувалися б натуральна і грошова оплати, поставлені в пряму залежність від кінцевих результатів господарювання. У результаті досягалася б висока трудова і технологічна дисципліна, що й є основою підвищення продуктивності праці.

Аналіз складу і структури сукупного доходу та його використання у селянській родині та в родині робітника промисловості показав, що перша знаходиться в гірших матеріальних умовах. Частка жителів села, які мають прожитковий мінімум удвічі менше мінімального, становить 12%, що значно перевищує аналогічний показник по місту. Жителі села поставлені в гірші умови щодо продовольчого забезпечення та доступу до культурно-побутових послуг. Таким чином, недостатня увага з боку державних органів до розвитку сільських населених пунктів є вагомим причиною старіння трудових ресурсів села та недостатнього використання всього ресурсного потенціалу сільського господарства.

Загальним для всіх видів ресурсів є питання про їх оцінку та ефективність використання. Проаналізуємо динаміку вартості ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області, його склад та структуру (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що вартість ресурсного потенціалу впродовж 2012–2016 рр. збільшилася із 21,7 млрд. грн. до 32,3 млрд. грн., або майже у півтора рази. Цьому сприяло збільшення вартості земельних ресурсів на 3,9 млрд. грн. (22,5%), необоротних активів на 1,6 млрд. грн. (92,8%), оборотних активів на 4,2 млрд. грн. (у 3,5 рази), вартості трудового потенціалу на 1,0 млрд. грн. (у 2,1 рази).

У структурі потенціалу чільне місце займає вартість земельних угідь. За досліджуваній період її частка коливалася в межах 80,3% у 2012 р. до 65,9% у 2016 р., що сталося за рахунок підвищення вартості інших елементів потенціалу. Якщо в 2012 р. у структурі ресурсного потенціалу

вартість необоротних активів становила 8,0%, то в 2016 р. вона зросла до 10,3%. Частка оборотних активів у 2012 р. становила 7,8%, а в 2016 р. вона зросла до 18,2%. Вартість трудового потенціалу має найменшу частку в структурі ресурсного потенціалу і в 2016 р. становила 5,6%.

Ресурсовіддача залежить від низки чинників, головними з яких є: раціональне співвідношення елементів у структурі ресурсного потенціалу, система управління виробництвом, упровадження ресурсозаощаджувальних технологій, урахування природних кліматичних умов [6, с. 82]. Під час формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно більше уваги приділяти не кількісному його нарощуванню, а якісному вдосконаленню та дотриманню раціональних пропорцій між окремими складниками.

Проаналізуємо досягнутий рівень ефективності використання ресурсного потенціалу (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 свідчить про зменшення ефективності використання ресурсного потенціалу. Так, якщо в 2012 р. ресурсовіддача за валовою продукцією становила 221,0 грн., то в 2016 р. – 176,2 грн., що менше на 30,3% порівняно з 2005 р. Ресурсомісткість продукції, навпаки, зросла. У 2012 р. вона становила 4,52 грн., а в 2016 р. – 5,67 грн., тобто зросла на 25,4%. Це свідчить про погіршення використання ресурсного потенціалу та створення на цій основі передумов до росту собівартості продукції (робіт, послуг).

Для забезпечення результативного процесу формування та використання ресурсного потенціалу під час його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основними такими аспектами є екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий, що виступають як невід'ємні елементи системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу [7, с. 68].

Таблиця 1

Динаміка ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області та його структури, 2012–2016 рр.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	до 2016 р., %
Грошова оцінка земельних ресурсів, млн. грн.	17412,0	18127,8	18678,4	19862,7	21328,4	122,5
Середньорічна вартість необоротних активів, млн. грн.	1727,3	1950,9	2288,5	2896,9	3330,6	192,8
Середньорічна вартість оборотних активів, млн. грн.	1698,5	1777,7	2787,9	4377,1	5888,1	346,7
Трудовий потенціал, млн. грн.	842,6	923,7	1192,2	1615,1	1797,5	213,3
Оцінка ресурсного потенціалу, млн. грн.	21680,4	22780,1	24947,0	28751,8	32344,6	149,2
Ресурсний потенціал в розрахунку на 1 га сільсько-господарських угідь, тис. грн.	9,9	10,4	11,4	13,3	14,9	150,5
Структура ресурсного потенціалу, %: сільськогосподарські угіддя	80,3	79,6	74,9	69,1	65,9	x
Необоротні активи	8,0	8,6	9,2	10,1	10,3	x
Оборотні фонди	7,8	7,7	11,2	15,2	18,2	x
Трудові ресурси	3,9	4,1	4,8	5,6	5,6	x

Джерело: побудовано на основі [9]

Таблиця 2

Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області, 2012–2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	до 2016р., %
Одержано валової продукції в розрахунку на 1 000 грн. ресурсного потенціалу, грн.	221,0	217,9	203,2	113,9	176,2	79,7
Ресурсомісткість продукції, грн.	4,52	4,59	4,92	8,78	5,67	125,4

Джерело: побудовано на основі [9]

На нашу думку, актуальною є необхідність поширення досвіду частини господарств області щодо кооперування, тобто обміну технікою чи купівлі послуг щодо технічного виконання сільськогосподарських робіт. В основі такого кооперування лежать два основні принципи: територіальної близькості та різноманітності техніки.

Висновки. Отже, проведений аналіз оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва дає підстави стверджувати про значні невикористані резерви збільшення виробництва продукції, підвищення її якості та здешевлення. Поліпшення економічної ситуації в сільському господарстві та забезпечення максимального використання його можливостей досягаються за умови раціонального

використання ресурсів на основі їх пропорційності і збалансованості.

Розроблення ефективної методики щодо формування системи управління соціально-економічною ефективністю використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств дасть змогу посилити інноваційну активність, забезпечити економічну безпеку сільгоспвиробників і, як наслідок, стати базисом для вирішення багатьох сільськогосподарських проблем. У зв'язку із цим подальші дослідження слід сконцентрувати на вдосконаленні теоретико-методологічного апарату формування системи управління соціально-економічною ефективністю використання ресурсного потенціалу господарюючих суб'єктів у сфері сільського господарства.

Список використаних джерел:

1. Вишневецька О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.М. Вишневецька // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 27–32.
2. Вініченко І.І. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / І.І. Вініченко, Ю.О. Сорока // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 34–37.
3. Захарова Е.Н. Управление ресурсным потенциалом аграрного предприятия на основе системного подхода / Е.Н. Захарова, Р.К. Бельмехов // Экономика устойчивого развития. – 2013. – № 13. – С. 127–134.
4. Капітанець Ю.О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва / Ю.О. Капітанець // Сталій розвиток економіки.
5. Отман Р. Конфигурация создания ценности и управление ресурсами / Р. Отман, Н. Шиан // Стратегический менеджмент. – 2011. – № 3. – С. 169–176.
6. Осауленко О.Г. Сталій соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О.Г. Осауленко. – К., 2014. – 176 с.
7. Павлов В.І. Економічний потенціал регіону: діагностика і реалізація: [монографія] / В.І. Павлов, С.О. Лукін. – Луцьк: Надстир'я. – 160 с.
8. Трегобчук В. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В. Трегобчук [та ін.]. – К.: Інститут економіки НАН України, 2013. – 259 с.
9. Статистичний збірник «Регіональний розвиток Черкаської області» за 2016 р. / За ред. В.П. Приймак; відп. за вип. М.Г. Литвин, Л.В. Януш. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2017. – 19 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ck.ukrstat.gov.ua/source/arch/2017/zb_Rr_16.pdf.
10. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Держ. ком. статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – К.: Август Трейд, 2017. – С. 386 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Collis D.J. Research Note: How Valuable are Organizational Capabilities? // Strategic Management Journal. – 2014. – № 8. – P. 148.
12. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. – 2017. – № 18. – P. 15–30.
13. Sirmon D.G., Gove S., Hitt M.A. Resource management in dyadic competitive rivalry: the effects of resource bundling and deployment // Academy of Management Journal. – 2016. – Vol. 5. – P. 927.
14. Sirmon D.G., Hitt M.A. Managing resources: linking unique resources, management and wealth creation in family firms // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2013. – Vol. 4. – P. 344.

Кустрич Л. А.

Уманський національний університет садівництва

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследованы пути формирования и повышения эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Проведен анализ оценки эффективности использования ресурсного потенциала на примере сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Определено, что улучшение экономической ситуации в сельском хозяйстве и обеспечение максимального использования ее возможностей достигается при условии рационального использования ресурсов на основе их пропорциональности и сбалансированности. Установлено, что разработка эффективной методики по формированию системы управления социально-экономической эффективностью использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий позволит усилить инновационную активность, обеспечить экономическую безопасность сельхозпроизводителей, и, как следствие, стать базисом решения многих сельскохозяйственных проблем.

Ключевые слова: управление, ресурс, потенциал, социально-экономическая эффективность, сельское хозяйство, предприятие.

Kustrich L. O.

Uman National University of Horticulture

FORMATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTIVENESS OF USE OF RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

In the article the ways for forming and increasing efficiency use of resource potential of agricultural enterprises. The analysis of an estimation of efficiency of use of resource potential on an example of the agricultural enterprises of the Cherkasy region, is carried out. Defined, that the improvement of the economic situation in agriculture and maximizing the use of its capabilities it is achieved with the rational use of resources on the basis of their proportionality and balance. It is established, that the development of an effective methodology on the formation of a management system social economic efficiency use of resource potential of agricultural enterprises, will allow to strengthen innovative activity, provide economic safety of agricultural producers, and, as a result, become a basis for solving many agricultural problems.

Key words: management, resource, potential, social and economic efficiency, agriculture, enterprise.

УДК 005.8

Лезіна А. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІННОСТІ ДЛЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПРОЕКТІВ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА АНАЛІЗ ПРАКТИКИ

Досліджено теоретичні та прикладні аспекти забезпечення ціннісних очікувань стейкхолдерів серед вітчизняних підприємств, що здійснюють свою господарську діяльність у сфері надання послуг з електропостачання. Виокремлено наявні засоби та способи задоволення ціннісних очікувань для учасників проектної діяльності. Виявлено прогалини щодо неналежного застосування інструментального апарату забезпечення цінності.

Ключові слова: цінність, проект, стейкхолдери проекту, учасники проектної діяльності, ціннісні очікування.

Постановка проблеми. В умовах становлення проектного менеджменту, в реаліях бізнес-середовища України важливим питанням є забезпечення цінності для всіх зацікавлених сторін проекту, тому ціннісна орієнтація в управлінні проектами набуває все більшої актуальності. Відповідно, домінуючим критерієм успіху під час розроблення та реалізації проекту є забезпечення цінності для всіх його зацікавлених сторін. У складі стейкхолдерів, які посідають винятково важливе місце в процесі планування та реалізації проектів, є працівники підприємств, на яких вони виконуються. Створення, забезпечення та баланс усіх ціннісних очікувань для них спонукає до більш ефективною реалізації задуму та гарантує акумулювання цінності для інших зацікавлених сторін, таких як замовник, оточення та суспільство. Вважаємо за доцільне провести аналіз стану забезпечення ціннісних очікувань працівників підприємств, що реалізують проекти у сфері надання послуг з електропостачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першим видатним ученим, хто зацікавився врахуванням інтересів зацікавлених сторін в управлінні компаніями, є Р. Фрімен. У своїх працях він наголошував на підвищенні ефективності та результативності діяльності підприємств за рахунок урахування менеджерами підприємств інтересів зацікавлених сторін [1, с. 103]. Нині ця теорія широко застосовується не лише під час визначення стратегічних завдань підприємства, а й в управлінні проектами. Український учений М.І. Рич у своїх працях аналізує цінність для зацікавлених сторін у різнопланових проектах [2; 3]. Також над вивченням цього питання працюють вітчизняні науковці О.О. Безручко [4], Ю.В. Бас [5], І. Олексів та В. Харчук [6] та ін. Основний акцент у цих роботах робиться на підвищенні конкурентних

переваг та на стратегічному розвитку підприємств за рахунок стимулювання зацікавлених сторін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, варто звернути увагу на внутрішнє середовище проектно орієнтованих підприємств та розглянути умови забезпечення ціннісних очікувань членам проектної команди в процесі управління проектом. Цей процес є можливим за умов забезпечення та збалансованості всіх ціннісних характеристик, що призводить до отримання вчасно, належних якості та обсягу продукту проекту і безпосередньо впливає на створення цінності проекту, що в подальшому має наслідки від використання його продукту. З огляду на специфіку сфери надання послуг з електропостачання, вважаємо за доцільне зробити критичний огляд методів, інструментів та дій щодо забезпечення цінності в практиці управління проектами серед цих підприємств та виявити прогалини.

Мета статті полягає у висвітленні методичних підходів до забезпечення цінності для учасників проекту в процесі його планування та реалізації, а також проведенні аналізу стану забезпечення цінності на вітчизняних підприємствах із надання послуг електропостачання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках реалізації проекту керівником підприємства (куратором) обирається кваліфікований персонал (члени проектної команди) з відповідною освітою. Специфіка надання послуг із монтажу електрообладнання та супутнього обладнання передбачає створення безпечної електроустановки, що може бути здійснено за наявності знань та досвіду всього персоналу.

З погляду класичної теорії проектного менеджменту друга фаза життєвого циклу проекту – планування та реалізація – є найбільш відповідаль-

ною в контексті дотримання критеріїв «залізного трикутника» та забезпечення цінності для всіх стейкхолдерів. Процес реалізації проекту та створення продукту проекту забезпечується всіма членами проектної команди та постачальниками. Аналіз штатного розкладу п'яти підприємств виявив наявність таких штатних одиниць:

– головний інженер проекту. Це уповноважений працівник із вищою освітою та групою допуску з електробезпеки не нижче IV (понад 1 000 В), який має право виконувати та контролювати процес виконання робіт. У його підпорядкуванні знаходяться всі члени проектної команди. Також він нарівні з куратором проекту має виняткове право співпраці з постачальниками;

– інженер-проектувальник – це особа з вищою технічною освітою, яка має досвід роботи з проектування інженерних мереж та споруд та кваліфікаційний сертифікат на право виготовляти проектно-технічну документацію;

– інженер-кошторисник – це особа з вищою економічною або технічною освітою, яка має знання та досвід із ціноутворення в будівництві та володіє навичками користування програмними продуктами для обчислення вартості будівельно-монтажних робіт (АВК, ІВК та ін.). Кваліфікація працівника підтверджується відповідним сертифікатом;

– бухгалтер – особа з відповідною вищою освітою, яка має досвід роботи з будівельними об'єктами та володіє навичками роботи з програмними кошторисними продуктами для складання договорів із замовником;

– виконавець робіт – це особа зі спеціальною технічною освітою, яка має групу допуску з електробезпеки до IV (до 1 000 В) та є відповідальною за матеріально-технічне забезпечення підприємства. У підпорядкуванні даного члена проектної команди знаходяться електромонтери, водії та експерти;

– електромонтер – це член проектної команди, який має середню технічну освіту, групу допуску з електробезпеки до III (500 В) та досвід роботи з монтажу та налагодження електроустановок;

– водій – кваліфікований працівник підприємства, який має досвід роботи на спеціальній техніці та відповідає за її належну експлуатацію;

– експерт електротехнічної лабораторії – кваліфікований працівник зі спеціальною технічною або вищою освітою, який має знання та досвід роботи з електроустановками в площині їх запуску, налагодження та проведення лабораторних іспитів.

Кожен із представників проектної команди має за мету досягти індивідуальних цінностей, що в подальшому формують цінності колективу, забезпечують цінності для підприємства та, відповідно, впливають на сукупну цінність від продукту та процесу управління проектом на інших стейкхолдерів (замовника, оточення, суспільства). На нашу думку, це можна представити так (рис. 1).

З рис. 1 видно, як забезпечення індивідуальних ціннісних очікувань може формувати, акумулювати та впливати на досягнення цінності для всіх зацікавлених сторін у процесі управління проектом і в процесі використання продукту проекту.

На нашу думку, на першій стадії «Зародження» проявляються та формуються індивідуальні ціннісні очікування учасників проектної команди на тлі їх участі в плануванні та реалізації проекту. Варто зазначити, що бажання отримати ціннісні характеристики на даній стадії для кожного зі стейкхолдерів не залежать від посади та не мають привілеїв серед інших представників. Досягнення та забезпечення цінності для особи як індивіда в процесі планування та реалізації проекту, серед інших учасників, формує ціннісні очікування колективу проекту. Цей процес накопичення та узгодження формується на другій стадії – «Розширення». Прерогативою цього етапу є обмін, формування та дотримання балансу серед всіх індивідуальних ціннісних очікувань. Також важливим є забезпечення загальної цінності для колективу стейкхолдерів. Надалі накопичення та забезпечення цінності формують сукупну цінність підприємства як єдиного механізму. Прояв цінності в даному разі відповідає третій стадії – «Акумулювання». Таким чином, на цій стадії колектив забезпечує створення цін-



Рис. 1. Стадії створення ціннісних очікувань на підприємстві в процесі управління проектом

Джерело: складено автором

ності для підприємства та водночас останнє може забезпечувати ціннісні очікування для учасників проектної команди в майбутньому. У подальшому сформована цінність підприємства забезпечує отримання ціннісних характеристик для інших стейкхолдерів, не задіяних у процесі управління проектом, таких як замовник, оточення та суспільство. Цей процес впливу присутній на четвертій стадії «Впровадження». Ми вважаємо за доцільне звернути увагу на те, що всі стадії створення ціннісних очікувань на підприємстві в процесі управління проектом мають взаємну залежність та постійно змінюються. Таким чином, один із представників команди проекту в разі досягнення своїх індивідуальних ціннісних очікувань може змінити загалом створену цінність підприємства та надати замовнику, оточенню та суспільству більших привілеїв порівняно з конкурентами. Дана ситуація позитивно впливає на репутацію організації, що виконала проект, та забезпечить іншим членам проектної команди мотивацію в майбутніх проектах.

Під час аналізу практики управління проектами на обраних підприємствах були виявлені дії, що впливають на забезпечення ціннісних складників для кожного працівника підприємства (табл. 1).

Табл. 1 висвітлює досить велику кількість дій, що забезпечують отримання цінності різними стейкхолдерами проекту в процесі управління ним.

Першочерговими кроками під час планування та реалізації проекту є забезпечення індивідуальних ціннісних характеристик для куратора у вигляді підтримки ділової репутації, фінансові винагороди та мотивація членів проектної команди. Всі ці складники цінності напряму залежать від його здатності як керівника забезпечити процес реалізації проекту так, щоб досягти індивідуальних ціннісних очікувань та збалансувати всі складники цінності для підпорядкованих осіб. Відповідно, на етапі планування та реалізації проекту куратор надає повноваження менеджеру проекту для виконання та контролю процесу реалізації проекту, що в подальшому забезпе-

чує формування загальної цінності для підприємства. Також існує досить актуальне питання, яке варто віднести до підтримки репутації кожного учасника проектної діяльності, а саме дотримання конфіденційності інформації та комерційна таємниця. Практика реалізації проектів на українському ринку не забезпечує його дотримання. У такому разі забезпечення ціннісних очікувань для всіх представників може бути виконана не належної якості або передана конкурентам, що загалом ставить під загрозу реалізацію проекту. На нашу думку, доречним є підписання відповідної угоди всіма членами проектної команди, а повноваження щодо її виконання варто делегувати менеджеру проекту, тому що саме цей представник команди проекту безпосередньо вибирає членів проектної команди для вирішення завдань проекту згідно з їх кваліфікацією та досвідом. Таким чином, у процесі планування та реалізації проекту менеджером вирішуються завдання щодо забезпечення ціннісних очікувань для куратора методом балансування власних очікувань та забезпечення ціннісних очікувань усіх членів проектної команди, що знаходяться в його підпорядкуванні.

До особистих ціннісних очікувань менеджера проекту варто віднести підтримку ділової репутації, накопичення досвіду керівника та підвищення кваліфікації. Під час аналізу практики вітчизняних підприємств виявлено досягнення цих ціннісних очікувань. Так, на двох підприємствах за штатним розкладом головний інженер (менеджер проекту), інженер-проектувальник та інженер-кошторисник (члени проектної команди) обіймають посади після отримання кваліфікаційних сертифікатів для виконання своїх обов'язків за кошти організації. Підприємствами було зінціповано навчання працівників без відриву від виробництва для розширення штатних одиниць. На противагу цьому прикладом є інші три організації, де такий сертифікат отримали директори підприємств. Відповідно, можемо зробити такі висновки. По-перше, перша група підприємств зацікавлена в створенні нових робочих місць та

Таблиця 1

Дії, що забезпечують цінність для стейкхолдерів у процесі планування та реалізації проекту

Стейкхолдер проекту	Дія	Ціннісний результат
Куратор проекту	Накопичення бази постійних клієнтів	Створення ділової репутації
	Обіймання посади понад три роки за призначенням засновників підприємства	Накопичення досвіду керівника
	Удосконалення системи управління персоналом, фінансова стабільність	Розвиток компанії
	Накопичення засобів основного фонду	Розвиток технік та технологій
Менеджер проекту	Обіймання посади понад три роки за призначенням куратора	Накопичення досвіду керівника
	Отримання нових знань, підтвердження кваліфікації та групи допуску з електробезпеки	Підвищення кваліфікації
Члени проектної команди	Забезпечення належним обладнанням та засобами охорони праці, проходження щорічного планового медичного огляду за рахунок підприємства	Забезпечення безпеки праці під час виробничого процесу
	Забезпечення спеціальним одягом для роботи з електроприладами, захисні засоби для роботи	Дотримання техніки безпеки
	Постійна робота за фахом та укладення трудового договору під час працевлаштування	Накопичення досвіду, постійна робота, фінансова стабільність
	Проведення планового та позапланового навчання (підтвердження та підвищення групи допуску з електробезпеки, охорони праці, техніки безпеки тощо)	Отримання нових знань
Постачальник	Укладання угоди на постачання необхідного обладнання та матеріалів	Фінансовий прибуток
	Довгострокові контракти з підприємствами	Створення та підтримка ділової репутації, переваги над конкурентами

Джерело: складено автором

може надати відповідну кваліфікацію своїм працівникам, що забезпечує гарну репутацію під час працевлаштування куратора та підприємству загалом та опосередковано впливає на зменшення ринку безробіття країни. По-друге, надання працівникам нових кваліфікацій та знання не є бажанням керівництва стимулювати підлеглих до кар'єрного зростання та набуття нових навичок. Це явище також має негативний вплив на ділову репутацію підприємства.

Також вважаємо за необхідне висвітлити ціннісні очікування інших членів проектною команди та стан їх забезпечення. У табл. 1 наведено основні фактори забезпечення цінності в процесі планування та реалізації проекту, такі як охорона праці, безпека праці, нові знання, плановий медичний огляд та фінансові винагороди для працівників. На підприємствах, обраних для аналізу, присутні необхідне обладнання та технології для ефективною реалізації проектів. Так, зокрема, одне підприємство володіє всіма допоміжними засобами, які закріплені за кожним працівником індивідуально. Тобто існує розподіл обов'язків та відповідальності для кожного члена підприємства за експлуатацію та використання обладнання. Цей фактор заохочує працівників до праці та стимулює до належного виконання своїх повноважень у процесі виконання обов'язків. До того ж лише це підприємство серед своїх основних засобів має в розпорядженні спеціально обладнаний транспортний засіб, який виконує допоміжну роль у будівництві монтажних робіт, а саме проведення лабораторних іспитів інженерних мереж та споруд наприкінці роботи. Експерт електротехнічної лабораторії, що виконує свої функціональні обов'язки на цьому обладнанні, отримував необхідну кваліфікацію за власний кошт у поза робочий час, будучи основним співробітником підприємства. Це свідчить про відсутність бажання з боку керівництва надавати та фінансувати нові знання для підлеглих. Натомість керівництво інших чотирьох підприємств зацікавлене в кваліфікації працівників та за власний рахунок підвищує рівень їх знань. На підприємствах постійно оновлюються основні засоби, такі як автогідропідіймачі та бурильно-кранові машини. Для доцільного використання даного обладнання працівники, що закріплені за ними, пройшли перепідготовку та навчання з подальшим отриманням посвідчень. Додаткові знання працівників на практиці ціняться керівництвом та мають вираження у фінансових винагородах завдяки преміюванню до основної оплати праці. Обов'язковими також є планові медичні огляди працівників у робочий час за рахунок підприємства та навчання для підтвердження або підвищення групи допуску з електробезпеки. На нашу думку, ці переваги варто розглядати як забезпечення членам проектною команди належних умов для виконання функціональних обов'язків, що є наслідком отримання працівниками кваліфікації, накопичення знань та має вираження в їх фінансовій стабільності. Всі ці переваги можна розглядати як неусвідомлене забезпечення ціннісних очікувань працівників підприємства, що задіяні у виконанні проектів. Таким чином, це варто трактувати як гарантію створення цінності для працівників та, відповідно, формування загальних цінностей для підприємства. Також хочемо акцентувати увагу на тому, що на практиці управління проектами серед українських

підприємств відсутнє дотримання та забезпечення балансу ціннісних очікувань між усіма представниками зацікавлених сторін у процесі планування та реалізації проекту. На нашу думку, це є суттєвим недоліком, який має відображення серед усіх представників підприємств та ставить під сумнів успішну реалізацію проектів.

У процесі планування та реалізації проекту важливу роль відіграє такий стейкхолдер, як постачальник. Його ціннісні очікування від проекту сконцентровані в деяких напрямках. По-перше, це постійний стабільний прибуток від реалізації власних виробів, по-друге, підтримка ділової репутації та переваги над конкурентами. Забезпечення цих ціннісних очікувань повинно досягатися в кожному проекті, що реалізується. У рамках свого підприємства постачальник розглядає співпрацю з монтажною організацією як окремий проект. Тут куратор або менеджер проекту виступають замовником матеріалів, а постачальник – куратором даного підрядного проекту. На нашу думку, дана ситуація відображає всі перелічені вище ціннісні очікування для постачальника. Практика вітчизняного бізнесу засвідчує, що ціннісні очікування досягаються у плідній співпраці з постачальником та мають вираження в отриманні знижок постійним клієнтам, оптовій закупівлі та гарантіях якості наданих товарів/послуг від виробника. Всі вироби та матеріали, що надаються, мають сертифікати. На нашу думку, це є забезпеченням цінності для таких стейкхолдерів:

- для куратора у двох напрямках: по-перше, на момент реалізації проекту у вираженні вчасного та якісного виконання монтажних робіт за допомогою відповідних матеріалів, по-друге, на момент завершення проекту створення та підтримка ділової репутації;

- для замовника якість матеріалів забезпечує довгострокове використання продукту проекту та надає гарантії на термін експлуатації;

- для оточення якісні матеріали спонукають до застосування та забезпечення власних ціннісних очікувань від подальшого використання продукту проекту.

Висновки. У результаті дослідження нами запропоновано стадії створення та забезпечення ціннісних очікувань для учасників проектною діяльності, які вираженні від індивідуальних ціннісних очікувань до цінності підприємства. Створення та забезпечення кожної характеристики цінності допомагає у формуванні та отриманні цінності від процесу управління проектом і впливає на стейкхолдерів, не задіяних у процесі планування та реалізації проекту, а саме на замовника, оточення та суспільство. Аналіз практики реалізації проектів показав часткове створення та забезпечення ціннісних очікувань для таких учасників реалізації проекту, як куратор, менеджер проекту, члени проектною команди та постачальник. Вважаємо, що прагнення українських підприємств задовільнити та збалансувати ціннісні очікування мають позитивне спрямування, але потребують упорядкування та застосування методологічних підходів. Також відкритим питанням залишається застосування інструментальної бази, що допоможе вдосконалити процеси управління на підприємствах та забезпечити всі ціннісні очікування стейкхолдерів. Уважаємо за доцільне продовжити наші наукові пошуки у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Freeman R.E. Strategic Management: A stakeholder approach / R.E. Freeman. – Boston : Pitman, 1984. – P. 292.
2. Рич М.І. Цінності зацікавлених сторін в соціальних та комерційних проектах / М.І. Рич // Цінності зацікавлених сторін в соціальних та комерційних проектах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-13/45-49.pdf>.
3. Рич М.І. Особливості застосування методів аналізу зацікавлених сторін в соціальних та комерційних проектах / М.І. Рич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-15/65-70.pdf>.
4. Безручко О.О. Значення інтересів стейкхолдерів у процесі управління діяльністю підприємства / О.О. Безручко // Значення інтересів стейкхолдерів у процесі управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/69677.doc.htm.
5. Бас Ю.В. Концепція зацікавлених сторін у системі корпоративної соціальної відповідальності / Ю.В. Бас // Концепція зацікавлених сторін у системі корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/url>.
6. Олексів І., Харчук В. Теоретико-методологічні засади управління підприємством на засадах урахування інтересів стейкхолдерів / І. Олексів, В. Харчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik13/fail/Oleksiv_Kharchuk.pdf.

Лезина А. В.

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЦЕННОСТИ ДЛЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ ПРОЕКТОВ:
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И АНАЛИЗ ПРАКТИКИ**

Резюме

В статье определены характерные составляющие ценностных ожиданий представителей заинтересованных сторон в процессе планирования и управления проектом. Представлен алгоритм формирования общей ценности предприятия – от индивидуальных характеристик работников до общего проявления ценностных ожиданий всего предприятия, а также влияние на обеспечение ценности в дальнейшем для заказчика, окружения и общества. Проанализированы состояние и возможность обеспечивать ценностные ожидания для сотрудников предприятий на практике управления проектами среди пяти представителей украинского бизнеса в условиях реализации проектов в сфере предоставления услуг по электроснабжению. Определены проблемные места и предложены способы их реализации.

Ключевые слова: ценность, проект, стейкхолдеры проекта, участники проектной деятельности, ценностные ожидания.

Liezina A. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**PROVIDING VALUES FOR STAKEHOLDERS OF PROJECTS:
METHODICAL APPROACHES AND ANALYSIS OF PRACTICE**

Summary

The article defines the characteristic components of the valuable expectations of representatives of stakeholders in the process of project planning and management. The algorithm of formation of the total value of the enterprise is presented: from the individual characteristics of employees to the general manifestation of the value expectations of the whole enterprise, as well as the impact on the provision of value in the future for the customer, environment and society. The state and the opportunity to provide value expectations for enterprise employees on project management practices among five representatives of the Ukrainian business in the context of projects in the field of providing electricity services are analyzed. Identified problem areas and proposed ways to implement them.

Key words: value, project, project stakeholders, project activity participants, value expectations.

УДК 658.012.34:338.48(477)

Лисюк Т. В.
Терещук О. С.
Клітюк Х. І.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено необхідність комплексного аналізу ефективності залучення інновацій, пов'язаних із реалізацією інноваційних проектів готельно-ресторанних підприємств. Охарактеризовано основні підходи до інноваційного проекту готельно-ресторанних підприємств. Обґрунтовано ефективність інноваційних проектів у сфері готельно-ресторанного бізнесу.

Ключові слова: інноваційний проект, інновації, інноваційне рішення, інноваційна діяльність, інноваційний продукт, пріоритетний інноваційний проект, інноваційне підприємство.

Постановка проблеми. Нині відбувається поступовий перехід української економіки на інноваційний шлях розвитку. У зв'язку із цим велика увага приділяється реалізації інноваційних заходів готельно-ресторанних підприємств, що дають змогу більш успішно впроваджувати науково-технічні розробки.

Успішно реалізовані інноваційні проекти є найважливішими факторами підтримки конкурентоспроможності підприємств на вітчизняному та міжнародному ринках.

У сучасних економічних умовах інноваційна політика готельно-ресторанних підприємств передбачає формування портфеля інноваційних проектів і вибір найбільш ефективного з них.

Однак складність відбору для впровадження того чи іншого інноваційного рішення полягає у багатоплановості його впливу. Це зумовлює необхідність комплексного аналізу ефективності залучення нововведень, пов'язаних із реалізацією інноваційних проектів у господарській оборот готельно-ресторанних підприємств, визначення не тільки економічної результативності науково-технічних розробок, а й соціальних, екологічних та інших показників ефективності проектів

Таким чином, важливим завданням стає обґрунтування методів оцінки ефективності інноваційних проектів, що дають змогу врахувати всі аспекти, пов'язані з їх реалізацією.

Одним із варіантів вирішення аналізованої проблеми є обґрунтування підходів до вибору сукупності показників і формування інструментарію оцінки ефективності інноваційних проектів, що зумовлює актуальність обраної теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів інноваційних проектів готельно-ресторанних підприємств відображені у працях М. Хучека, Б. Санто, Л. Харта, М. Портера, Т. Брайана, С. Ілленкової та ін.; управління інноваційною діяльністю на підприємствах ресторанного господарства – у наукових працях В. Пустуна, Г. П'ятницької, В. Карсекіна, Н. Власової, М. Чорної, В. Сідун, Г. Постнова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливості впровадження і застосування інноваційних проектів у готельно-ресторанні підприємства, визначення особливостей інноваційного проекту у сфері послуг готельно-ресторанного господарства, основних напрямів та чинників, що впливають на інноваційну діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Мета статті полягає у теоретичному та методичному обґрунтуванні методів оцінки ефективності інноваційних проектів на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України «Про інноваційну діяльність» (зокрема, абзац сьомий частини першої статті 1 в редакції Закону № 3715-VI (3715-17) від 08.09.2011) нижче наведені терміни вживаються у такому значенні [2]:

– інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери;

– інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг;

– інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом;

– інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом;

– інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції;

– пріоритетний інноваційний проект – інноваційний проект, що реалізується в рамках пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;

– інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг;

– інноваційна інфраструктура – сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).

Виділяють дві найважливіші характеристики інновації: новизну (науково-технічний аспект) і комерційний успіх (економічний аспект).

Потреба в інноваціях виникає під впливом зовнішніх (загострення конкурентної боротьби, завоювання ринків, поява нових знань) і внутрішніх факторів (несприятливі умови праці, зростання витрат, невідповідність запланованих результатів діяльності з фактичними).

Під час підготовки бази для впровадження інноваційного проекту в готельно-ресторанних підприємствах необхідно визначити їх основні проблеми функціонування та розвитку і пов'язані зі специфікою їхньої діяльності в певному сегменті ринку і впливом на них як зовнішніх чинників прямого впливу (споживачі, конкуруючі підприємства, правова і податкова система, державна інноваційна політика, регіональна інфраструктура та ін.) і непрямого впливу (стан світової та національної економіки, розвиток галузі і регіону, соціально-культурні та політичні чинники, стан науково-технічного прогресу та ін.), так і внутрішніх факторів: рівень розвитку організаційно-управлінської та виробничо-збутової структури; рівень організаційного та інноваційного потенціалу; забезпеченість ресурсами (фінанси, персонал, техніка, технології, інформація та ін.).

До проблем, викликаних впливом зовнішнього середовища на діяльність готельно-ресторанних підприємств, можна віднести [4]:

1) нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, що викликало незбалансованість попиту і пропозиції на ринку готельно-ресторанного бізнесу;

2) надмірну консервативність та інерційність українських підприємств до інноваційної діяльності;

3) адміністративний вплив на діяльність підприємств та ін.

До проблем, викликаних впливом внутрішнього середовища на інноваційний розвиток готельно-ресторанних підприємств, можна віднести:

1) брак власних коштів для інвестування в інноваційну діяльність;

2) відсутність у наявних структурах підрозділів, що дають змогу здійснювати загальний стратегічний облік інформації (показників) про застосування інноваційних проектів і здійснювати контроль;

3) труднощі впровадження інноваційних проектів, пов'язані з необхідністю зміни нормативної документації;

4) відсутність ефективних методів оцінки інноваційної діяльності готельно-ресторанних підприємств.

Для формування інструментарію оцінки ефективності інноваційних проектів виділяють п'ять груп інтегральних показників (табл. 1) [4].

Найпоширеніший ефект від упровадження інновації – збільшення прибутку, прискорення виробничих процесів, скорочення витрат на виробництво продукції (надання послуг). Це визначає економічний аспект нововведення.

У такому інструментарії оцінка зазначеного ефекту здійснюється на основі розрахунку й аналізу таких економічних критеріїв (група 1): чистий приведений дохід, внутрішня норма рентабельності, дисконтований термін окупності інвестицій, індекс прибутковості, коефіцієнт ефективності інвестицій.

Інноваційний проект доцільно оцінювати за такими критеріями (група 2):

1. Інтелектуалоемність проекту (І), яка характеризує його здатність збільшувати вартість нематеріальних активів на готельно-ресторанному підприємстві.

2. Патентозахищеність проекту (ПЗ), що характеризує можливість реалізації проекту за ліцензійною згодою.

3. Витрати, пов'язані з оформленням та підтриманням патенту, які включають сплату патентних зборів.

4. Можливість продажу патенту, яка визначає можливість реалізації патенту іншим підприємствам, що використовують інновацію.

5. Ефект, зумовлений зниженням невизначеності розвитку інноваційного проекту.

З урахуванням вищесказаного для оцінки впливу реалізації інноваційного проекту на економічний розвиток підприємства використовують критерії третьої групи.

Таблиця 1

Система показників оцінки ефективності інноваційних проектів готельно-ресторанних підприємств [4]

№ групи	Назва підгрупи показників	Складові елементи відповідних підгруп показників		
		№ п/п	Назва	Умовні позначення
1.	Показники економічної ефективності реалізації проекту	1.	Чистий приведений дохід	NPV
		2.	Внутрішня норма рентабельності	IRR
		3.	Дисконтований термін окупності інвестицій	DPBP
		4.	Індекс прибутку	PI
		5.	Коефіцієнт ефективності інвестицій	ARR
2.	Показники інноваційної ефективності	1.	Інтелектоємність проекту	I
		2.	Патентозахищеність проекту	ПЗ
		3.	Витрати, пов'язані з оформленням та підтриманням патенту	B_0
		4.	Можливість продажу патенту	$P_{пр}$
		5.	Ефект, зумовлений зниженням невизначеності розвитку інноваційного проекту	ϵ_n
3.	Показники економічного розвитку підприємства на основі реалізації проекту	1.	Приріст обсягу показників підприємства після реалізації проекту	ΔV
		2.	Приріст чистих активів підприємства по балансу в результаті реалізації проекту	$\Delta\Pi_A$
		3.	Приріст чистого прибутку за звітний період у результаті реалізації проекту	$\Delta\Pi_{\Pi}$
		4.	Приріст виручки від продажів за звітний період у результаті реалізації проекту	$\Delta\Pi_B$
4.	Показники соціальної ефективності	1.	Ефект, зумовлений зменшенням економічних наслідків від упровадження інноваційного проекту	ϵ_{\downarrow}
		2.	Збільшення кількості робочих місць під час упровадження проекту	$\Delta N_{р.м.}$
		3.	Підвищення заробітної плати у працівників підприємства	$\Delta ZП_{раб.}$
5.	Показники екологічної ефективності	1.	Зменшення обсягів викидів у навколишнє середовище через застосування інновацій	$\Delta V_{выбр.}$
		2.	Зменшення інших чинників (шуму, запаху)	$\Delta V_{разд}$

Оціночними показниками соціально-економічної ефективності інноваційного проекту (група 4) є економічні критерії, що мають соціальну галузеву спрямованість.

Еколого-економічна ефективність (група 5) визначається критеріями, що оцінюють здатність інновації не чинити негативного впливу на навколишнє середовище під час виробництва, експлуатації та утилізації продукції.

За таких умов використовують математичний апарат теорії нечітких множин. Для цього застосовують шестиступінчастий алгоритм, що включає послідовну оцінку локальних (приватних) ефектів у рамках ієрархій факторів (рис. 1).

1-й етап. Постановка завдання, цілей і введення вихідних даних.

2-й етап. Визначення базових показників продукції готельно-ресторанного підприємства, що розраховують за формулою [4]:

$$X = \{x_i, i: \overline{1, N}\}, \quad (1)$$

де X – традиційна продукція підприємства;

Y – інноваційна продукція підприємства;

x_i – показники, що характеризують традиційну продукцію підприємства;

y_i – показники, що характеризують інноваційну продукцію підприємства;

i, j – порядкові номери показників традиційної та інноваційної продукції відповідно;

M, N – кількість показників, що впливають на конструктивну, техніко-економічну й економічну характеристики продукції.

Ранжування характеристик відбувається з набору критеріїв у вигляді

$$C = \{c_k, k: \overline{1, K}\}, \quad (2)$$

де C – сукупність критеріїв оцінки інноваційної продукції;

c_k – критерії оцінки інноваційної продукції;

k – порядкові номери оціночних критеріїв;

K – загальна кількість оцінюваних критеріїв.

3-й етап. Дослідження системи показників після впровадження інноваційної продукції. У досліджуваній набір входять конструктивні, техніко-економічні та екологічні характеристики.

4-й етап. Складання експертного висновку на основі оцінки якісної і кількісної інформації.

Однією з найпростіших є модифікація кількісних характеристик до їх якісного опису.

5-й етап. Зіставлення значень лінгвістичних змінних вершин ієрархій факторів до та після впровадження інноваційного продукту і будується набір правил нечіткого логічного висновку виду «Якщо ... То ...»:

$$P = \{p_t, t: \overline{1, T}\} \quad (3)$$

Основна умова, що висувається до інноваційної продукції, – це мінімізація й обмеження інвестиційних ресурсів, яку розраховують за формулою:

$$X'(N, L, K) \leq M. \quad (4)$$

6-й етап. Аналіз значення нечіткої змінної, що характеризує ефективність проекту впровадження інновації. Після лінгвістичного розпізнавання даного нечіткого значення виходить якісна оцінка ефективності (наприклад, «дуже висока»,

«середня» або «низька»).

Під ефективністю оцінки мається на увазі прийняття оптимального рішення щодо вибору інноваційної продукції, що відповідає більшій кількості критеріїв (якісних і кількісних).

Ефективність інноваційного проекту визначається лише після впровадження інновацій з урахуванням таких підходів, як оцінка економічної ефективності та оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю [5].

Недоліки, властиві ймовірнісним підходам обліку невизначеності, можуть бути подолані, якщо використовувати досягнення теорії нечітких множин.

При цьому, по-перше, формується повний спектр можливих сценаріїв інвестиційного процесу.

По-друге, рішення приймається не на основі двох оцінок ефективності проекту, а за всією сукупністю оцінок.

По-третє, очікувана ефективність проекту не є точковим показником, а являє собою поле інтервальних значень зі своїм розподілом очікувань, що характеризуються функцією приналежності відповідного нечіткого числа.

При цьому зважена повна сукупність очікувань дає змогу оцінити інтегральну міру очікування негативних результатів інвестиційного проекту.

Виходячи з того, що критерій витрат знаходиться у зворотній залежності від привабливості проекту (чим вище привабливість, тим нижче витрати), аналіз очікуваних витрат за проектом можливо розраховувати за допомогою формули [4]:

$$P = \min(p) + \Delta p \cdot (1 - r), \quad (6)$$

де P – очікувані витрати за альтернативою;

$\min(p)$ – мінімальне значення шкали витрат;

Δp – різниця між максимальним ($\max(p)$) і мінімальним ($\min(p)$) значеннями шкали витрат ($\Delta p = \max(p) - \min(p)$);

r – усереднена експертна оцінка.

Проте вищезазначена методика ефективності інноваційних проектів готельно-ресторанних підприємств застосовується для одержування найбільш імовірного сценарію розвитку зовнішнього середовища проектів.

Висновки. Отже, за допомогою реальних показників, а також користуючись даною методикою, можна вираховувати взаємозв'язок між ризиком та інноваційними можливостями підприємства.

Для визначення показників інноваційно-економічної ефективності проекту доцільно використовувати оціночні критерії, що враховують його новизну, винахідницький рівень і практичну вигоду.

Ефективність інноваційного проекту визначається лише після впровадження інновацій з урахуванням таких підходів, як оцінка економічної ефективності та оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю.

Розроблення інноваційних проектів є стратегічним і одним із найбільш складних завдань управління підприємством. Під час цього процесу важливо враховувати всі аспекти економічної діяльності підприємства починаючи від навколишнього середовища, показників інфляції, податкових умов, стану та перспектив розвитку ринку, наявності виробничих потужностей, матеріальних ресурсів і закінчуючи стратегією фінансування проекту.

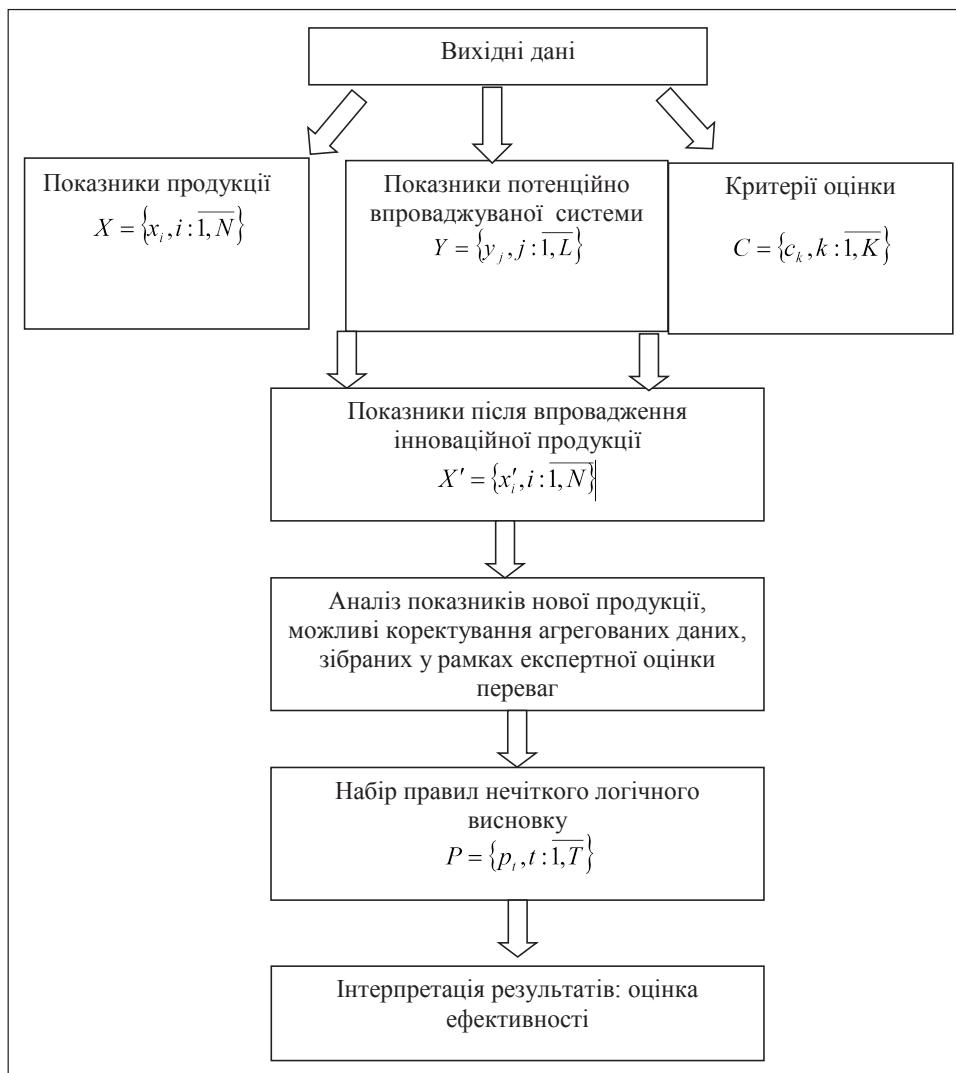


Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності витрат на інноваційну продукцію

Список використаних джерел:

1. Ганущак-Єфіменко Л.М. Оцінка ефективності управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, об'єднаних у кластер / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 86.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості ВРУ. – 2002. – № 36.
3. Лисюк Т.В., Терещук О.С. Інновації у забезпеченні сталого розвитку готельних підприємств в Україні / Т.В. Лисюк, О.С. Терещук // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2-2016-ukr>.
4. Низамова А.Ш. Оценка эффективности инновационных проектов методом нечетких множеств / А.Ш. Низамова // Управление экономическими системами. – 2012. – № 4(40). – № гос. рег. ст. 0421200034/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uecs.ru>.
5. П'ятницька Г. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства / Г. П'ятницька, Н. П'ятницька // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 122.

Лисюк Т. В.
Терещук О. С.
Клитюк Х. И.

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
 ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Резюме

Определена необходимость комплексного анализа эффективности внедрения инноваций, связанных с реализацией инновационных проектов гостинично-ресторанных предприятий. Охарактеризованы основные подходы к инновационному проекту гостинично-ресторанных предприятий. Обоснована эффективность инновационных проектов в сфере гостинично-ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: инновационный проект, инновации, инновационное решение, инновационная деятельность, инновационный продукт, перспективный инновационный проект, инновационное предприятие.

Lysyuk T. V.
Tereshchuk O. S.
Klitjuk H. I.

Eastern European National University named after Lesya Ukrainka

EFFICIENCY OF INNOVATION PROJECTS HOTEL RESTAURANT ENTERPRISES

Summary

The need for a comprehensive analysis of the effectiveness of introducing innovations related to the implementation of innovative projects of hotel and restaurant enterprises is identified. The main approaches of the innovative project of hotel and restaurant enterprises are characterized; the efficiency of innovative projects in the sphere of hotel and restaurant business is grounded.

Key words: innovation project, innovations, innovative solution, innovative activity, innovative product, perspective innovative project, innovative enterprise.

УДК 005.511(083.94)

Лігоненко Л. А.
Мозальова М. В.

Київський національний університет імені Вадима Гетьмана

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ СТАРТАП-ПРОЕКТУ: РОЗРОБЛЕННЯ, ТЕСТУВАННЯ ТА ПРИЙНЯТТЯ

У статті досліджено сучасні підходи до визначення поняття бізнес-моделі. Охарактеризовано концепцію шаблону бізнес-моделі (Business Model Canvas) Олександра Остервальдера, визначено доцільність її використання в процесі розроблення бізнес-моделі стартап-проекту. Визначено основні етапи процесів розроблення та тестування бізнес-моделі, передумови її прийняття шляхом творчого розвитку та інтеграції концепцій: канви бізнес-моделі Олександра Остервальдера і моделі розвитку споживачів Стіва Бланка. Описано сутність методології гнучкого розроблення та ітераційного підходу, а також їх використання в процесі розроблення та тестування бізнес-моделі стартап-проекту. Розкрито сутність мінімально життєздатного продукту (MVP) та необхідність включення його до процесу розроблення та тестування бізнес-моделі стартап-проекту.

Ключові слова: бізнес-модель, стартап-проект, шаблон бізнес-моделі, методологія гнучкого розроблення, ітераційний підхід, мінімально життєздатний продукт.

Постановка проблеми. Нині у світі функціонує велика глобальна екосистема стартапів. Це означає, що кожного дня інновації з'являються по всьому світу, ціна входу на ринок для нових проектів знизилася, а конкуренція постійно зростає. Створення життєздатного стартап-проекту потребує втілення ідеї засновників у бізнес-моделі, яка стане базисом для майбутнього запуску продукту стартапу на ринок, тому в процесі становлення стартап-проекту важливо розуміти, як можна створити дієздатну та ефективну бізнес-модель. У сучасних умовах бізнес-модель, розроблена та протестована на основі ітераційного підходу, є основою майбутнього успіху молодого стартап-проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління стартап-проектами розглянута у працях таких фахівців та науковців, як С. Бланк [1], Б. Дорф [1], Г. Кавасакі [2], Е. Ріс [3], Є.В. Чазов [4], О.В. Корнух [5], М.І. Мулик [6] та ін. Щодо дослідження бізнес-моделей стартап-проекту, то їх вивчали такі вчені, як О. Остервальдер [7], І. Пінье [7], Дж. Маллінс [8], С. Бланк [1], М.О. Кравченко [9], Л.А. Лаврова [9] та ін. У своїх роботах дослідники описують різні підходи до визначення сутності стартап-проекту, різноманітні інструменти та методи їх створення, основні характеристики стартапів та етапи його розвитку, крім того, теоретичні та практичні засади розроблення та тестування бізнес-моделей, підходи до створення бізнес-моделей. Найбільш ґрунтовно процеси розроблення та тестування бізнес-моделі стартап-проекту описані у праці С. Бланка [1] та більш стисло – у роботі Е. Ріса [3]. Інші дослідження зосереджені на окремих аспектах обраної проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Характеристика процесів розроблення, тестування та прийняття бізнес-моделі стартап-проекту, а також етапи їх реалізації недостатньо досліджені вітчизняними науковцями та потребують глибшого вивчення та аналізу.

Мета статті полягає у дослідженні сутності бізнес-моделі стартап-проекту, змісту процесів її розроблення, тестування та прийняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «стартап» (англ. startup – початок будь-чого) зародилося у США 90-х роках ХХ ст., на першій хвилі розвитку Інтернет-підприємств. В організаційному сенсі стартап – це молода команда однодумців з юридичною реєстрацією або без неї. Учасників проекту об'єднує інноваційна ідея чи технологія. Вона реалізується, щоб принести прибуток за рахунок швидкого, точного захоплення ринку [10]. С. Бланк, один з основоположників теорії управління стартапом, дає таке визначення стартапу: «Це тимчасова структура, яка займається пошуком масштабованої, відтворюваної, рентабельної бізнес-моделі» [1, с. 19]. Основою для створення стартапу є ідея фаундера та перетворення цієї ідеї на життєздатну, працюючу, ефективну бізнес-модель.

Засновники стартап-проектів та їх команди часто не мають досвіду у сфері управління та, зокрема, у сфері управління стартап-проектами. Бізнес-модель стартап-проекту може стати першим стратегічним інструментом реалізації ідеї, правильність використання якого повинна бути вивчена учасниками стартап-проекту.

У цілому нині економічна наука не має у своєму розпорядженні єдиного визначення бізнес-моделі.

У сучасному розумінні бізнес-модель – це: опис того, як компанія створює, демонструє і фіксує цінність [1]; грошові потоки, що надходять до вас і від вас із різних причин, а також розподіл цих потоків у часі [8]; наочна схема, що відображає ключові компоненти та процеси проекту або підприємства та організовує їх в єдину систему, спрямовану на отримання доходу [9].

На думку О. Остервальдера, бізнес-модель слугує для опису основних принципів створення, розвитку й успішної роботи організації [3, с. 20]. У 2004 р. у докторській дисертації О. Остервальдер уперше описав власну концепцію використання шаблону (канви) бізнес-моделі (Business Model Canvas), яка сьогодні відома серед науковців і практиків як інструмент стратегічного менеджменту. Через шість років вийшла його відома книга «Побудова бізнес-моделей. Настільна книга стратега і новатора» у співавторстві з І. Піньє. У ній представлена оригінальна концепція аналізу, побудови та вдосконалення бізнес-моделей, якою користуються найбільші компанії світу, включаючи Google, IBM, Ericsson [7]. Автори пропонують простий і зрозумілий спосіб візуального представлення дев'яти основних базових елементів, які розкривають логіку обраного компанією способу отримання прибутку. Характеристика кожного елемента подана в табл. 1.

На етапі розроблення бізнес-моделі засновники можуть використати канву бізнес-моделі О. Остервальдера. Вона передбачає визначення кожного елемента бізнес-моделі для цілісного розуміння майбутнього бізнесу. Таким чином, засновники повинні трансформувати своє бачення майбутнього бізнесу в набір гіпотез, які далі необхідно буде підтвердити або спростувати та висунути нові.

Цей спрощений підхід дає змогу отримати загальну стратегічну картину бізнесу, скоротивши час обговорення конкретних тактичних кроків. Дана методика допомагає уявити роботу організації як єдине ціле, а не сукупність відокремлених функціональних підрозділів та окремих операцій.

На етапі ініціації стартап-проекту шаблон бізнес-моделі Остервальдера може стати базовим аналітичним інструментом для розроблення та тестування бізнес-моделі стартап-проекту, оскільки в шаблоні візуалізуються усі ключові характеристики майбутньої компанії.

Найбільш обґрунтована нині концепція розроблення, тестування та прийняття бізнес-моделі описана С. Бланком у книзі «Стартап. Настільна

книга засновника» [1]. Автор обґрунтовує власну методологію розроблення та тестування бізнес-моделі, яка лежить в основі його «моделі розвитку споживачів», що використовується діючими стартапами вже понад 10 років.

Процеси розроблення та тестування бізнес-моделі С. Бланк називає пошуком бізнес-моделі, що включає такі етапи, як виявлення споживачів та верифікація споживачів.

Етап виявлення споживачів передбачає формулювання бачення засновників і його подальше трансформування в серію гіпотез, що стосуються бізнес-моделі. Після цього розробляється план, щоб протестувати, як відреагує на ці гіпотези споживач, і перетворити припущення у фактичні дані.

Етап верифікації споживачів передбачає перевірку та тестування отриманої бізнес-моделі для визначення того, чи є вона відтворюваною і масштабованою. Якщо ні, слід повернутися до етапу виявлення споживачів.

Модель розвитку споживачів передбачає, що спочатку бізнес-модель компанії спирається на гіпотези, а не на факти, і засновникам стартапу потрібно вийти з офісу, щоб трансформувати ці гіпотези в дані про споживача. Принцип «вийти з офісу» в поєднанні зі швидкими ітераціями¹ і розворотами² – основний складник процесів виявлення та верифікації споживачів [1, с. 60]. Практичний досвід автора доводить, що бізнес-модель, розроблена на основі методології гнучкого розроблення та ітераційного підходу, може стати основою для переходу організації зі стартап-проекту до вибудовування діючої компанії.

У процесі розвитку споживачів доцільно використати шаблон бізнес-моделі Остервальдера як оціночного листа для фіксування гіпотез щодо кожного блоку бізнес-моделі під час розроблення та тестування бізнес-моделі стартап-проекту. Єдиний (із ключових аспектів) елемент, який не враховано в шаблоні бізнес-моделі Остервальдера, – розмір та тип ринку, але його необхідно розглянути в рамках моделі розвитку споживачів, адже гіпотези про ринок мають дуже велике значення й їх теж необхідно перевіряти та аналізувати.

В основі концепції розвитку споживачів лежать ітеративний підхід та використання методології гнучкого розроблення. Ітеративний підхід передбачає виконання робіт паралельно з постійним аналізом отриманих результатів та коригуванням попередніх етапів роботи. Методологія гнучкого розроблення – інженерний метод, що використовується для розроблення продуктів (апаратне забезпечення, програмне забезпечення, послуги)

Таблиця 1

Характеристика елементів шаблону бізнес-моделі О. Остервальдера

Структурний блок	Зміст
Сегменти споживачів	Визначення групи людей та підприємств, які будуть залучатися та обслуговуватися
Ціннісна пропозиція	Визначення товарів і послуг, які мають цінність для певного споживчого сегменту
Канали збуту	Визначення того, як компанія взаємодіє із споживчими сегментами і доводить до них свою ціннісну пропозицію
Взаємодія з клієнтами	Визначення типу відносин, які встановлюються в компанії з окремими споживчими сегментами
Потоки доходів	Визначення матеріальних прибутків, які компанія отримує від кожного споживчого сегменту
Ключові ресурси	Визначення найбільш важливих активів, необхідних для функціонування бізнес-моделі
Ключові види діяльності	Визначення дій компанії, необхідних для реалізації її бізнес-моделі
Ключові партнери	Визначення мережі постачальників і партнерів, завдяки яким функціонує бізнес-модель
Статті витрат	Визначення витрат, пов'язаних із функціонуванням бізнес-моделі

Джерело: розроблено на основі [3]

¹ Ітерація – невелика зміна одного або декількох елементів у шаблоні бізнес-моделі [1, с. 466].

² Розворот – значна зміна одного або декількох із дев'яти елементів у шаблоні бізнес-моделі [1, с. 468].

за допомогою ітерацій та послідовних кроків, що гнучко реагує на зворотній зв'язок від споживачів. Вона визнає, що потреби покупців та специфікації кінцевої версії продукту не можна однозначно виявити заздалегідь [1, с. 465].

У процесі розроблення та тестування бізнес-моделі за допомогою шаблону бізнес-моделі Остервальдера можна відстежувати зміни, які стосуються кожного окремого блоку бізнес-моделі. Таке візуалізоване представлення допоможе команді спостерігати за еволюцією бізнес-моделі та підвищувати мотивацію для подальшої роботи.

Для розроблення бізнес-моделі стартап-проекту необхідно зібрати команду людей, яка повинна складатися не тільки з команди стартапу, а й із спеціалістів різних галузей, а також випадкових людей, оскільки дана робота передбачає творчий підхід, погляди різних людей допоможуть сформувати максимально цілісну картину, яка охоплює максимальну кількість аспектів, при цьому практики-консультанти рекомендують створити команду з 5–20 осіб [11].

На етапі розроблення бізнес-моделі засновники стартапу висувають гіпотези – обґрунтовані припущення щодо бізнес-моделі, після чого дані гіпотези потребують перевірки, або тестування. Проте спочатку команда повинна розробити набір тестів та експериментів, які зможуть забезпечити її релевантними та актуальними даними для виявлення потенційних споживачів та формування уявлення про цільовий ринок стартап-проекту.

Узагальнюючи концепцію С. Бланка, можна виокремити такі етапи розроблення бізнес-моделі:

1) формулювання загального бачення засновників стартап-проекту – для цього необхідно зібрати команду, описати ідею для загального розуміння та максимально точно визначити, що буде продуктом стартап-проекту;

2) трансформування бачення у серію гіпотез, їх структуризація за допомогою шаблону бізнес-моделі – передбачає заповнення кожного блоку шаблону бізнес-моделі (дев'ять блоків за Остервальдером та гіпотеза про розмір та тип ринку) через висунення гіпотез стосовно кожного її складника, являє собою перший базовий варіант бізнес-моделі (рис. 1);

3) розроблення короткого резюме для кожної гіпотези, яке, крім основної інформації, повинно включати перелік експериментів та тестів, що дадуть змогу підтвердити чи спростувати їх;

4) розроблення MVP стартап-проекту з базовим набором функцій – передбачає створення першої версії продукту стартап-проекту, щоб дати потенційному споживачу можливість оцінити продукт та зрозуміти засновникам, чи буде на нього попит, при цьому витративши мінімальний обсяг ресурсів.

Мінімально робочий продукт (MVP з англ. – Minimum Viable Product) допомагає підприємцям якомога швидше почати процес навчання. Це не обов'язково найпростіший продукт, який можна собі уявити, але це можливість максимально швидко пройти весь цикл зворотного зв'язку «створити – оцінити – навчитися», приклавши при цьому мінімум зусиль [3].

Створення MVP – це: тактика, яка знижує ризик марної трати часу розробниками; стратегія, яка дає можливість якомога швидше представити продукт ранневангелістам; інструмент, який допомагає в найкоротші терміни вивчити споживача [1, с. 84].

На відміну від традиційних методів розроблення, які зазвичай передбачають тривалий інкубаційний період і спрямовані на вдосконалення продукту, мета MVP полягає у тому, щоб почати процес навчання, а не закінчити його. На відміну від досвідчених зразків або тестування концепцій MVP призначений не тільки для того, щоб відповісти на питання, пов'язані з дизайном або технічними характеристиками продукту. Його завдання – перевірити гіпотези засновників бізнесу [3].

У процесі тестування бізнес-моделі С. Бланк виділяє два блоки: тестування проблеми та тестування рішення.

Тестування проблеми передбачає виконання таких дій:

1) розроблення експериментів для тестування споживачів – комунікації зі споживачами повинні мати конструктивний характер, оскільки команді стартапу необхідно отримати дані для аналізу та подальшого вдосконалення продукту, для цього треба обрати найбільш інформативні інструменти для тестування проблеми, це можуть бути опитування, анкетування, особисті контакти та інтерв'ю, e-mail-розсилки, перші презентації ідеї та будь-які інші інструменти, що дадуть змогу отримати зворотній зв'язок від споживача;

2) підготовку до контактів і взаємодії зі споживачами – вибір аудиторії, яка може зацікавитися ідеєю та продуктом, а також підготовка історії зародження цієї ідеї, проблематики, яку вона вирішує, щоб зацікавити аудиторію, з якою ви плануєте взаємодіяти;

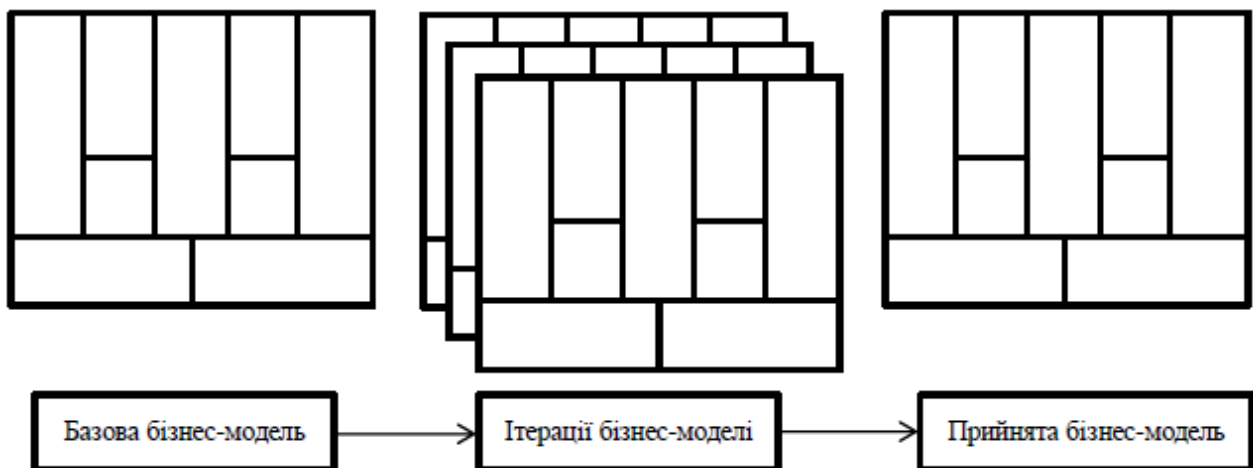


Рис. 1. Загальна концепція розроблення, тестування та прийняття бізнес-моделі на основі використання шаблону бізнес-моделі

3) тестування розуміння споживачами проблеми й оцінка її важливості для споживачів – цей процес відбувається або під час особистих контактів, обговорень чи презентацій, або в результаті проведення online-взаємодії через опитування, анкетування. Мета цього процесу – з'ясувати, чи взагалі визначена вами проблема розглядається іншими як проблема, чи є вона в аудиторії, чи достатньо гостро вона стоїть та у якій кількості людей вона взагалі виникала, чи взагалі вона має значення для когось, окрім команди стартапу, а також оцінити рівень такої важливості;

4) створення та тестування MVP із базовим функціоналом – це перша версія продукту, яка використовується, щоб отримати інформацію щодо наявності інтересу споживачів або їх потреби у даному продукті;

5) розуміння споживачів – передбачає вивчення тих людей, які є потенційними споживачами, тобто дослідження того, як вони проводять свій день, які в них інтереси, якими Інтернет-ресурсами вони користуються, як проводять свій вільний час, що вони розміщують на сторінках у своїх соціальних мережах і т. д.;

6) придбання знань про конкурентне середовище і ринок або даних про трафік та конкурентоспроможність – передбачає аналіз ринку (якщо планується створення нової ніші або нового ринку – аналіз суміжних ринків), спілкування з потенційними конкурентами, а також аналіз трафіку через використання сервісів для аналізу трафіку веб-сайтів та соціальних мереж таких як Similarweb, Serpstat, Ahrefs, Uscan та ін.

Цей блок призначений для тестування проблеми або потреби споживача і дослідженні інтересу до неї. Наступні кроки – тестування рішення – дають змогу зрозуміти, чи викликає рішення цієї проблеми – іншими словами, ціннісна пропозиція – достатньо інтересу у споживачів, щоб купити або використовувати продукт [1, с. 191].

Тестування рішення передбачає:

1) оновлення бізнес-моделі (якщо це необхідно, виходячи з попередніх кроків) – це процес удоско-

налення бізнес-моделі на основі даних, отриманих у процесі тестування проблеми, що передбачає коригування попередньої версії бізнес-моделі;

2) створення презентації рішення – передбачає коригування початкової презентації стартап-проекту;

3) створення MVP із розширеним набором функцій – необхідне для виявлення попиту на купівлю даного продукту та його використання;

3) тестування рішення – являє собою визначення того, чи ефективно розроблений продукт вирішує виявлену проблему порівняно з наявними рішеннями;

4) оцінка поведінки споживачів – являє собою визначення рівня залучення та утримання споживачів, рекомендацій продукту, кількості придбаних продуктів (якщо вже вдалося знайти покупців на етапі створеного MVP, їх ще називають ранневангелістами стартапу);

5) повторне оновлення бізнес-моделі;

6) пошук і відбір учасників першої консультативної ради – являє собою залучення досвідчених консультантів зі сторони, що вже працювали в подібних проектах.

Процес тестування MVP із розширеним набором функцій дає зрозуміти, чи правильний шлях був обраний для вирішення проблеми (це можна визначити за кількістю отриманих замовлень продукту, часу перебування користувачів на сайті, рекомендацій, які користувачі дають іншим, і т. д.). Пізніше, у процесі верифікації споживачів, коли остаточна версія MVP стає доступною широкому колу споживачів, вона повинна бути набагато ближче до кінцевого продукту за виглядом і функціоналом. У цілому подвійне тестування MVP допомагає виявити правильну відповідність продукту і ринку [1, с. 86–87].

Протестувати життєздатність ідеї, продукту та гіпотез, що закладаються у бізнес-модель, також можна за допомогою спеціальних сервісів. У мережі Інтернет існує чимало спеціалізованих сайтів, які допомагають стартапам залучити бета-тестерів і ранніх користувачів. Найпопулярніші сервіси наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Сервіси для тестування ідеї стартап-проекту

Назва сервісу	Можливості сервісу
BetaList	Являє собою агрегатор різноманітних проектів за категоріями. Його специфіка – приймаються тільки бета-версії стартап-проектів, які раніше не були помічені. Дає змогу презентувати свій проект (за встановленими критеріями) для залучення користувачів сервісу – бета-тестувальників та просто зацікавлених осіб, які ознайомлюються з ідеєю та підписуються на розсилку від команди стартапу.
Javelin Experiment Board	Інструмент для стартаперів, які тільки обирають нішу. Для того щоб перевірити ідею, треба поділитися посиланням на сайт у Twitter і завантажити таблицю Experiment Board. Вона візуалізує алгоритм перевірки бізнес-ідеї: у лівій частині – простір для мозкового штурму, в правій – його результати. Основна мета сервісу – допомогти протестувати ідею через покрокове розроблення бізнес-моделі.
IdeaSquares	На IdeaSquares можна тестувати продукт на будь-якій стадії – у формі заявки є спеціальна графа рівня завершеності проекту (від 0 до 100%). Крім звичайних даних – суть ідеї, посилання, презентації, – треба відзначити, чого саме потребує проект: партнерів, порад від підприємців та інвесторів, фідбеку від потенційних покупців. За розміщені ідеї можна голосувати, а також їх можна коментувати.
Prove	Для тестування можна подати як ідею, так і готовий прототип або продукт на стадії передзапуску. Потрібно описати проблему та її рішення, все інше зроблять користувачі: їх кількість залежить від тарифу. У безкоштовній версії тестувальників треба шукати самому і запрошувати на сайт, у платній пропонується від 20 до 100 осіб (\$99–500). Корисно, що можна вибрати групу користувачів, від яких потрібно отримати фідбек: люди певного віку і статі, з конкретної країни, що належать до потрібної соціальної групи. Відповіді візуалізуються, а вихідні дані з коментарями користувачів можна скачати і проаналізувати самому.
Quick MVP	QuickMVP пропонує створити посадкову сторінку і налаштувати рекламу в Google AdWords. Також QuickMVP аналізує результати експерименту (відвідування сторінки, кліки по рекламі, листи, витрачені кошти) і повідомляє розмір ринку і можливий прибуток. Користування сервісом коштує близько \$30 на місяць, тестувати можна не одну ідею, а кілька.
UsabilityHub	UsabilityHub пропонує кілька варіантів оцінити дизайн сайту проекту. Він містить: п'ятисекундний тест (користувачі протягом п'яти секунд дивляться на сайт, а потім відповідають на поставлене перед ними питання); тест на кліки, який допомагає з'ясувати, які елементи сайту працюють найефективніше; тест на легкість навігації (він дає змогу виявити проблеми, з якими стикаються користувачі під час виконання багатокрокових дій). За тести платять балами, кожна відповідь коштує один бал, а відповідь користувача з певної демографічної групи – три бали. У базовій версії бали заробляють проходженням тестів інших компаній, у платних версіях надається від 100 до 1000 балів на місяць (\$20–200 на місяць).

Джерело: розроблено на основі [12; 13]

Проте, пройшовши через усі зазначені вище кроки, не можна стверджувати, що отримана бізнес-модель може бути прийнятною. Для остаточного визначення бізнес-моделі необхідно здійснити верифікацію споживачів.

Верифікація споживачів – це етап, на якому відбувається визначення того, чи можуть замовлення на продукт стартапу або його використання підтвердити відповідність отриманого продукту ринку. Це відбувається шляхом подальшого розвитку MVP, а також плану розвитку продажів і маркетингової компанії. Потім засновники виходять з офісу (фізично, віртуально або обома способами), щоб протестувати MVP і всі основні гіпотези бізнес-моделі, включаючи характеристики продукту, цінову політику, канал продажів і позиціонування, попросивши людей зробити замовлення (або скачати, увійти в систему чи клікнути) [1, с. 228–229].

Верифікація споживачів включає такі кроки:

1) підготовка до продажів (створення остаточної версії MVP, позиціонування продукту, розроблення матеріалів по продажам/маркетингу для «тестових продажів», створення плану для каналів розповсюдження, вдосконалення плану розвитку продажів і створення консультативної ради);

2) тест продажів – являє собою процес збуту остаточної версії MVP та збору даних щодо всіх аспектів продажу;

3) розвиток позиціонування продукту і компанії;

4) прийняття бізнес-моделі/розворот (аналіз усіх результатів, отриманих у процесі виявлення та верифікації споживачів, підтвердження бізнес-моделі, підтвердження фінансової моделі).

Остаточна версія MVP є результатом застосування гнучкої методології розроблення з постійним тестуванням і вдосконаленням продукту та його властивостей. Остаточна версія MVP повинна включати інструменти, які дають змогу постійно відстежувати поведінку споживачів і дані про використання продукту.

Етап верифікації споживачів можна вважати завершеним, коли у стартапу є реальні замовлення, користувачі або кліки, а не огляди або розмови. Пройшовши цей етап, можна остаточно перекоонатися у тому, що споживачі зацікавлені у MVP і, головне, що вони взагалі існують. Верифікація також допомагає зрозуміти, як домогтися того, щоб люди почули про продукт стартапу, і скласти план із залучення набагато більшого числа споживачів і продажів [1, с. 229].

Узагальнюючи перелічені вище роботи, сукупність процесів розроблення, тестування та прийняття бізнес-моделі можна відобразити у вигляді схеми (рис. 2). Пошук бізнес-моделі являє собою виявлення та верифікацію споживачів. Ці два комплексні процеси об'єднують у собі велику кількість дій та робіт, які необхідно виконати для того, щоб правління та команда стартап-проекту змогли впевнитися, що кожний складник бізнес-моделі є дійсно працездатним. Потрібно звернути увагу, що виявлення та верифікація є циклічними ітеративними процесами, що підкреслюють стрілки рис. 2.

Кінцева мета процесу верифікації споживачів – прийняття бізнес-моделі стартап-проекту. Для того щоб бізнес-модель була прийнятною, команда проекту повинна впевнитися в тому, що вона дослідила всі аспекти, що стосуються бізнес-моделі і фінансової моделі, та підтвердила всі кінцеві гіпотези бізнес-моделі, а засновники повинні прийти до остаточного висновку, що отримана бізнес-модель може стати повноцінним масштабованим бізнесом та отримувати прибуток. Варто зазначити, що критерії прийняття бізнес-моделі для кожного окремого стартап-проекту є індивідуальними та залежать від специфіки проекту.

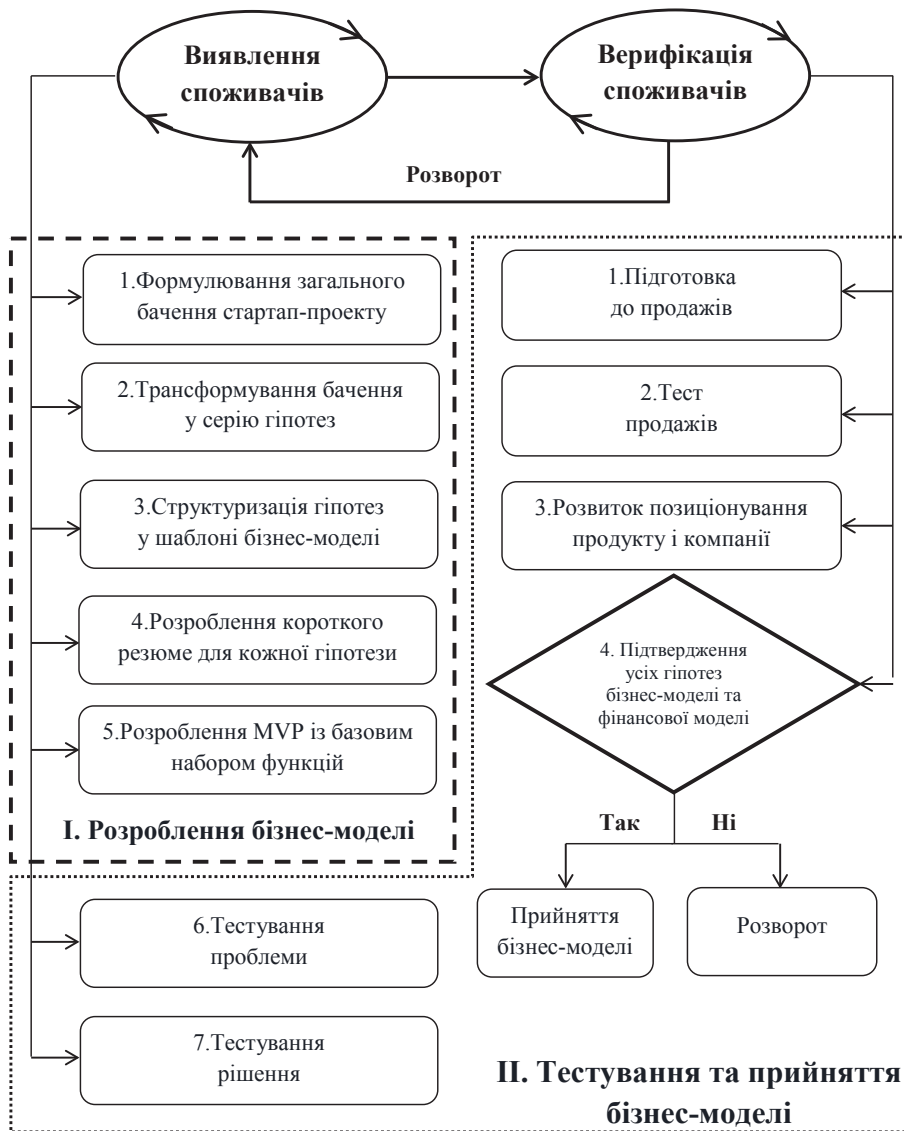


Рис. 2. Процеси розроблення, тестування та прийняття бізнес-моделі

Джерело: розроблено на основі [1]

Також потрібно підкреслити, що такий підхід потребує наявності у молодих стартаперів базових спеціалізованих знань у сфері бізнес-моделювання та розроблення фінансової моделі стартап-проекту. Крім того, не можна стверджувати, що така методологія буде доцільною для всіх без винятку стартап-проектів.

Висновки. Отже, розроблення та тестування бізнес-моделі стартап-проекту та її подальше прийняття вимагають виконання великої кількості дій та проходження комплексу етапів, що включають виявлення та верифікацію споживача продукту стартапу.

Ключова ідея розроблення та тестування бізнес-моделі полягає у використанні ітераційного

підходу, вдосконалення та тестування MVP для подальшого створення такого продукту, який сформує новий життєздатний ринок споживачів, яким цей продукт необхідний.

Незважаючи на складність практичної реалізації розроблення та тестування бізнес-моделі стартап-проекту, ці процеси є необхідними для перетворення стартапу – тимчасової структури – на повноцінну та прибуткову організацію.

Подальші дослідження потребують аналізу результатів застосування підходу Бланка у вітчизняній практиці команд стартап-проектів. Також необхідно глибоко дослідити арсенал інструментів, які можуть бути використані на кожному етапі розроблення та тестування стартап-проектів.

Список використаних джерел:

1. Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 485 с.
2. Кавасаки Г. Стартап: 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины / Г. Кавасаки ; пер. с англ. Е. Корюкиной ; предисл. Д. Яна. – М. : Юнайтед Пресс, 2010. – 254 с.
3. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис ; пер. с англ. А. Стативки ; 3-е изд. – М. : Альпина Диджитал, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://lib.alpinadigital.ru/en/library/book/966>.
4. Чазов С.І. Стартап як нова форма ведення бізнесу / С.І. Чазов // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 52. – С. 122–128.
5. Корнух О.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва / О.В. Корнух, Л.В. Маханько // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 23. – С. 26–30.
6. Мулик Л.І. Маркетинг незалежних та афілійованих стартапів / Л.І. Мулик, С.О. Солнцев // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2017. – № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108756>.
7. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
8. Маллинс Д. Поиск бизнес-модели. Как спасти стартап, вовремя сменив план / Д. Маллинс, Р. Комисар ; пер. с англ. М. Пуксант и Е. Бакушевой. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 336 с.
9. Кравченко М.О. Аналіз підходів до бізнес-моделювання стартап-проектів / М.О. Кравченко, А.О. Лаврова // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». – 2017. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102776>.
10. Стартап с нуля: лучшие бизнес-модели [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://saas.ru/articles/~startup-s-nulja-luchshie-biznes-modieli-4109>.
11. Степанов В. Шаблон бизнес-модели – инструкция по использованию от Виктора Степанова / В. Степанов // Про бизнес. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://probusiness.io/do_it/1156-shablon-biznes-modeli-instrukciya-po-ispolzovaniju-ot-viktora-stepanova.html.
12. Чарочкина В. 6 сервисов для проверки идеи стартапа / В. Чарочкина // Секрет фирмы. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://secretmag.ru/business/methods/test-startup.htm>.
13. Наш опыт размещения SendPulse на ProductHunt, BetaList, AppSumo // SPARK – платформа для общения малого и среднего бизнеса. – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://spark.ru/startup/sendpulse/blog/29496/nash-opit-razmescheniya-sendpulse-na-producthunt-betalist-appsumo>.

Лигоненко Л. А.

Мозалева М. В.

Киевский национальный университет имени Вадима Гетьмана

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ СТАРТАП-ПРОЕКТА: РАЗРАБОТКА, ТЕСТИРОВАНИЕ И ПРИНЯТИЕ

Резюме

В статье исследованы современные подходы к определению понятия бизнес-модели. Охарактеризована концепция шаблона бизнес-модели (Business Model Canvas) Александра Остервальдера, определена целесообразность ее использования в процессе разработки бизнес-модели стартап-проекта. Определены основные этапы процессов разработки и тестирования бизнес-модели и предпосылки ее принятия путем творческого развития и интеграции концепций: канвы бизнес-модели Александра Остервальдера и модели развития потребителей Стива Бланка. Описана сущность методологии гибкой разработки и итерационного подхода, а также их использование в процессе разработки и тестирования бизнес-модели стартап-проекта. Раскрыта сущность минимально жизнеспособного продукта (MVP) и необходимость включения его в процесс разработки и тестирования бизнес-модели стартап-проекта.

Ключевые слова: бизнес-модель, стартап-проект, шаблон бизнес-модели, методология гибкой разработки, итерационный подход, минимально жизнеспособный продукт.

Ligonenko L. A.

Mozalova M. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

BUSINESS MODEL OF A STARTUP PROJECT: DESIGN, TESTING AND CONFIRMATION

Summary

The modern approaches of definition of a business model are explored in the article. The conception of Business Model Canvas by Alexander Osterwalder is characterized, the expedience of its use during the process of designing a business model of a startup project is determined. Author defines the main stages of design and testing processes of a business model, the preconditions for its adoption through creative development and integration of concepts: Business Model Canvas by Alexander Osterwalder and Customer Development Model by Steve Blank. It is described the essence of the Agile development methodology and iterative approach and their use during design and testing processes of business model of the startup project. It is also defined the essence of the minimum viable product (MVP) and the necessity of its inclusion into the design and testing processes of a business model of a startup project.

Key words: business model, start-up project, business model template, flexible development methodology, iterative approach, minimally viable product.

УДК 332.14:330.341.1

Олефіренко О. М.

Сумський державний університет

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТИПУ ІННОВАЦІЙ ПІД ЧАС КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до сегментації областей України за рівнем інноваційної активності підприємств. Цей підхід ураховує показники, пов'язані з упровадженням маркетингових та організаційних інновацій. Виділено чотири кластери областей України в розрізі промислових підприємств, що впроваджували зазначені типи інновацій.

Ключові слова: підприємство, промисловість, інновації, кластерний аналіз, дендрограма.

Постановка проблеми. В умовах інноваційної активності підприємств актуальності набуває розвиток методичних засад врахування типу інновацій, що запроваджують у своїй діяльності суб'єкти господарювання. Так, зважаючи на інтенсифікацію ринкових відносин в Україні, виходу вітчизняних компаній на міжнародні ринки та, відповідно, посилення конкуренції між каналами збуту інноваційно-активних підприємств, доцільно проаналізувати області України в розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації. Саме дані типи інновацій спроможні підвищити конкурентні позиції вітчизняних підприємств та посилити їхнє значення у міжнародному поділі праці. Крім того, організаційні та маркетингові інновації спроможні активізувати процес інноваційної трансформації в інших сферах функціонування господарюючих суб'єктів: виробництві, організації праці та управлінні бізнес-процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленням питань активізації інноваційної діяльності на підприємствах України, а також питань упровадження інновацій у діяльність підприємств займалася низка науковців, зокрема: С.М. Ілляшенко [1], В.М. Гриньова [2], В.І. Захарченко [3], Р.С. Косцик [4], М.М. Меркулов [5], Т.М. Пілявкоз [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість напрацювань із даної тематики, певні питання, пов'язані з інноваційною активністю підприємств, яка враховується під час кластеризації регіонів України, потребують значного поглиблення.

Мета статті полягає у кластеризації регіонів України з урахуванням типу інновацій, які впроваджуються у діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення кластерного аналізу регіонів України за типом інновацій сформуємо вхідний масив статистичної інформації в межах таких груп показників: кількість промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації; обсяг реалізованої продукції промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації; кількість працюючих промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації. Систематизація зазначених даних проведена за допомогою табл. 1.

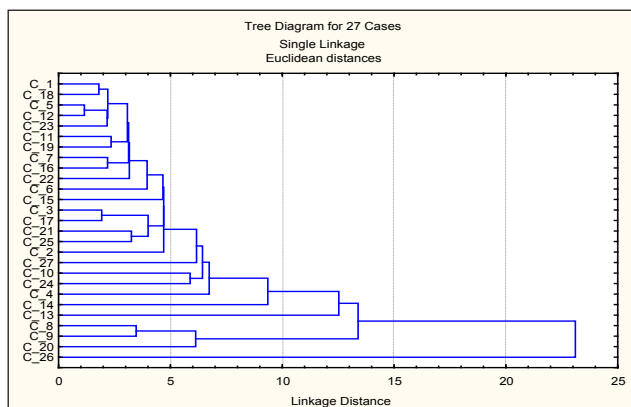
Переходячи безпосередньо до послідовного розроблення методичних засад врахування типу інновацій (організаційні та маркетингові) під час кластеризації регіонів України за рівнем інноваційної активності, побудуємо за допомогою інструментального пакету стандартизованої програми STATISTICA 6 дендрограму (рис. 1). Наведені на рис. 1 дані одержані в результаті послідовного об'єднання областей України в кластери методом одиничного зв'язку в розрізі підприємств із маркетинговою та організаційною інновацією на основі визначеної евклідової відстані.

Зображена дендрограма дає змогу стверджувати про чотири кластери областей України в розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації. Для підтвердження вищенаведених висновків та чіткого встановлення приналежності області до кластерів проведемо групування на основі методу k-середніх, а саме побудови таблиці (рис. 2) та формування графіка середніх (рис. 3).

Емпіричні дані кластерного аналізу областей України в розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

	Область	Кількість промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, од.	Обсяг реалізованої продукції промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, %	Кількість працюючих промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, %
1	Україна	325	14,5	8,5
2	Автономна Республіка Крим	6	2,6	4,7
3	Вінницька	7	10,2	10,5
4	Волинська	1	15,6	10,3
5	Дніпропетровська	12	14,6	11,5
6	Донецька	7	7,1	5,3
7	Житомирська	13	7,1	1,7
8	Закарпатська	3	1,8	3,6
9	Запорізька	32	10,9	5,9
10	Івано-Франківська	31	10,5	9,2
11	Київська	5	25,1	13
12	Кіровоградська	10	5,1	7,4
13	Луганська	8	6,6	5,6
14	Львівська	17	24,5	4,5
15	Миколаївська	21	2,4	2,9
16	Одеська	14	7,5	7,6
17	Полтавська	3	2,7	5,6
18	Рівненська	1	13,8	11
19	Сумська	6	3,6	3,2
20	Тернопільська	10	2,8	7,9
21	Харківська	34	5,5	3,8
22	Херсонська	3	11,5	8,4
23	Хмельницька	11	5	4,4
24	Черкаська	6	5,3	4,6
25	Чернівецька	10	22,5	14,7
26	Чернігівська	3	8,4	7,4
27	м. Київ	49	23,5	15,6
28	м. Севастополь	2	19,7	14,8

Джерело: складено на основі [7]



Умовні позначення: C1 – Автономна Республіка Крим; C2 – Вінницька область; C3 – Волинська область; C4 – Дніпропетровська область; C5 – Донецька область; C6 – Житомирська область; C7 – Закарпатська область; C8 – Запорізька область; C9 – Івано-Франківська область; C10 – Київська область; C11 – Кіровоградська область; C12 – Луганська область; C13 – Львівська область; C14 – Миколаївська область; C15 – Одеська область; C16 – Полтавська область; C17 – Рівненська область; C18 – Сумська область; C19 – Тернопільська область; C20 – Харківська область; C21 – Херсонська область; C22 – Хмельницька область; C23 – Черкаська область; C24 – Чернівецька область; C25 – Чернігівська область; C26 – м. Київ; C27 – м. Севастополь

Рис. 1. Деревоподібна кластеризація областей України в розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

Variable	Cluster Means (Spreadsheet1.sta)			
	Cluster No. 1	Cluster No. 2	Cluster No. 3	Cluster No. 4
QOMI	36,50000	6,85714	13,16667	5,200000
VROMI	12,60000	19,40000	4,98333	5,980000
QPOMI	8,62500	11,40000	5,31667	5,890000

Умовні позначення: QOMI – кількість промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, од.; VROMI – обсяг реалізованої продукції промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, % до загального обсягу реалізованої продукції (послуг); QPOMI – кількість працюючих на промислових підприємствах, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, % до загальної кількості працюючих

Рис. 2. Середні значення показників характеристики промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації в розрізі кластерів

Зважаючи на результати, наведені на рис. 2 та 3, варто зазначити про нерівномірний розподіл елементів між кластерами та специфічні особливості кожного з них. Для підтвердження даних висновків проведемо детальний аналіз кожної групи промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації.

До першого кластера належать Запорізька, Івано-Франківська, Харківська області та м. Київ (рис. 4). Вхідження до складу даного кластера Івано-Франківської області порівняно з першим

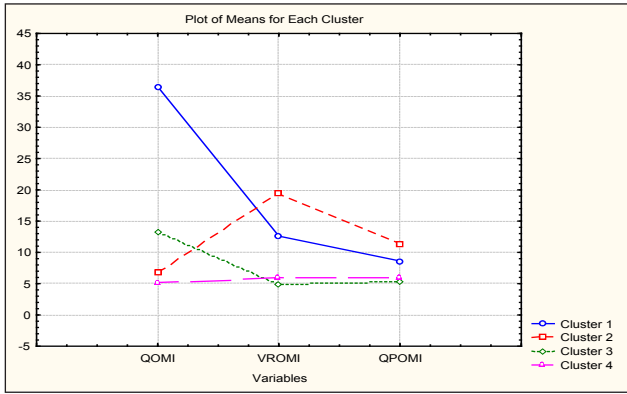


Рис. 3. Лінійний графік середніх значень показників промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 4 cases				
	Case No. C 8	Case No. C 9	Case No. C 20	Case No. C 26
Distance	3,191950	3,415193	5,162061	10,38766

Умовні позначення: C8 – Запорізька область; C9 – Івано-Франківська область; C20 – Харківська область; C26 – м. Київ

Рис. 4. Елементи першого кластера областей у розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

Descriptive Statistics for Cluster Cluster contains 4 cases				Descriptive Statistics for Cluster Cluster contains 7 cases			
Variable	Mean	Standard Deviation	Variance	Variable	Mean	Standard Deviation	Variance
QOMI	36,50000	8,426149	71,00000	QOMI	6,85714	6,256425	39,14286
VROMI	12,60000	7,670723	58,84000	VROMI	19,40000	4,779121	22,84000
QPOMI	8,62500	5,153882	26,56250	QPOMI	11,40000	3,511885	12,33333

Descriptive Statistics for Cluster Cluster contains 6 cases				Descriptive Statistics for Cluster Cluster contains 10 cases			
Variable	Mean	Standard Deviation	Variance	Variable	Mean	Standard Deviation	Variance
QOMI	13,16667	4,167333	17,36667	QOMI	5,200000	1,988858	3,95555
VROMI	4,98333	2,110371	4,45367	VROMI	5,980000	3,359167	11,28400
QPOMI	5,31667	2,682847	7,19767	QPOMI	5,890000	2,258539	5,10100

Рис. 5. Описова статистика кластерів областей у розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet1.sta) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 7 cases							
	Case No. C 3	Case No. C 4	Case No. C 10	Case No. C 13	Case No. C 17	Case No. C 24	Case No. C 27
Distance	4,080691	4,061977	3,582317	7,670236	4,684233	3,182114	3,427430

Умовні позначення: C3 – Волинська область; C4 – Дніпропетровська область; C10 – Київська область; C13 – Львівська область; C17 – Рівненська область; C24 – Чернівецька область; C27 – м. Севастополь

Рис. 6. Елементи другого кластера областей у розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

кластером регіонів з інноваційно-активними підприємствами у цілому пояснюється тим, що маркетингові заходи є найбільш застосовуваними у виробництві харчових продуктів, легкій промисловості, виготовленні виробів із деревини, виробництві паперу, хімічній та нафтохімічній галузях, на яких зосереджена промисловість даної області.

У середньому лише 36,5 од. підприємств регіону даної групи впроваджують маркетингові та організаційні інновації. Порівняно з тим, що до першого кластера регіонів у середньому входить 131,75 од. інноваційно активних підприємств на одну область, це означає, що лише четверта частина інновацій припадає на маркетингову та організаційну сфери. Із цього можна зробити висновок про низьку активність українських підприємств у реалізації інноваційної збутової політики. Це також підтверджує показник обсягу реалізації продукції у відсотках до загального обсягу реалізації на рівні 12,6%, що свідчить про невисоку віддачу впроваджуваних інновацій. Щодо кількості працюючих у відсотках до загальної кількості працюючих на рівні 8,63%, то можна пояснити таку ситуацію з двох боків: по-перше, інноваційні заходи в маркетинговій та організаційній сферах самі по собі передбачають мінімізацію людського фактора, тобто вони спрямовані на оптимізацію та автоматизацію певних процесів, наприклад у маркетинговій сфері це може бути зростання продажів через мережу Інтернет, а в організаційній – скорочення неефективних підрозділів підприємства, оптимізація департаментів чи відділів організаційно-управлінської структури шляхом зменшення дублювання функцій чи розширення обов'язків на певній посаді тощо; по-друге, наявність малої кількості підприємств з упроваджуваними інноваційними заходами в маркетинговій та організаційній діяльності на українському ринку зумовлює невисокий відсоток працюючих, задіяних на даному підприємстві, тому дані заходи певною мірою зумовлюють скорочення кількості робочих місць, водночас підвищуючи вимоги до рівня кваліфікації потенційних працівників.

Результати описової статистики для всіх чотирьох виділених груп областей України в розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, подані на рис. 5.

Показники другого кластера є достатньо суперечливими (рис. 6). До даної групи належать Волинська, Дніпропетровська, Київська, Львівська, Рівненська та Чернівецька області та м. Севастополь. Середня кількість підприємств, яка припадає на одну область, становить лише 6,86 од., що на 29,64 од. менше, ніж даний показник першого кластера, і на 6,31 од. менше даного показника третього кластера. При цьому 6,86 од. забезпечують 19,4% обсягу реалізованої продукції і працевлаштовують 11,4% осіб.

Members of Cluster Number 3 (Spreadsheets 1.sta) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 6 cases						
Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	
C 6	C 11	C 14	C 15	C 19	C 22	
Distance	2,421317	2,189495	4,962358	2,020039	2,675091	1,358308

Умовні позначення: С6 – Житомирська область; С11 – Кіровоградська область; С14 – Миколаївська область; С15 – Одеська область; С19 – Тернопільська область; С22 – Хмельницька область

Рис. 7. Елементи третього кластера областей у розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

Members of Cluster Number 4 (Spreadsheets 1.sta) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 10 cases										
Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.	Case No.
C 1	C 2	C 5	C 7	C 12	C 16	C 18	C 21	C 23	C 25	
Distance	2,119788	3,755019	1,270499	3,030759	1,664181	2,286373	2,124500	3,724267	0,960295	2,079784

Умовні позначення: С1 – Автономна Республіка Крим; С2 – Вінницька область; С5 – Донецька область; С7 – Закарпатська область; С12 – Луганська область; С16 – Полтавська область; С18 – Сумська область; С21 – Херсонська область; С23 – Черкаська область; С25 – Чернігівська область

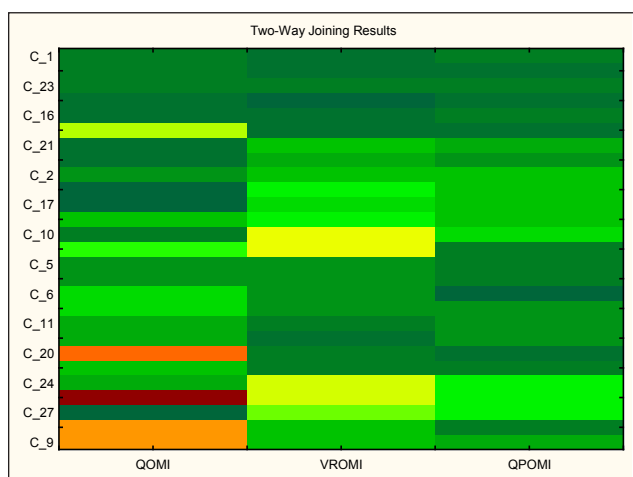
Рис. 8. Елементи четвертого кластера областей у розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

Особливістю цього кластера є те, що розкид регіонів за показником кількості підприємств із маркетинговою та організаційною інновацією є максимальним у межах 6,23 од., тобто кількість підприємств у досліджуваній групі коливається від 1 до 17, при цьому їхня ефективність варіюється в мінімальних межах. Так, наприклад, одне підприємство Волинської області забезпечує 15,6% частки обсягу реалізації продукції, а 12 підприємств у Дніпропетровській області забезпечують обсяги реалізації лише на 14,6%, при цьому частка кількості працюючих також є приблизно рівноцінною – 10,3% та 11,5% відповідно. Така ж ситуація спостерігається в інших двох областях: п'ять підприємств у Київській області забезпечують частку обсягу реалізації продукції на рівні 25,1%, при цьому 17 підприємств Львівської області забезпечують 24,5% обсягів реалізації.

До складу третього кластера входять Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Тернопільська та Хмельницька області, для яких характерні маркетингові та організаційні інновації переважно в харчовій промисловості (рис. 7). Середня кількість підприємств становить 13,17 од. із коливанням на 4,17 од. на одну область, проте вони забезпечують лише 4,98% обсягу реалізації продукції та 5,32% кількості працюючих.

Четвертий кластер характеризується найменшою кількістю підприємств, що впроваджували маркетингові та організаційні інновації, при цьому в середньому за показниками частки обсягів реалізації та частки кількості працюючих вони незначно перевищують показники третьої групи (рис. 8). Найбільш відсталими областями з погляду інноваційної збутової політики є Полтавська, Херсонська, Закарпатська та Чернігівська області.

Завершальним етапом розроблення методичних засад урахування типу інновацій (організаційні та маркетингові) під час кластеризації регіонів України за рівнем інноваційної активності виступає двокрокова процедура (two-way joining) одночасної кластеризації за спостереженнями (областями) та змінними (показниками) (рис. 9), яка відображає особливості поділу вітчизняних промислових



Умовні позначення: QOMI – кількість промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, од.; VROMI – обсяг реалізованої продукції промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, % до загального обсягу реалізованої продукції (послуг); QPOMI – кількість працюючих промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, % до загальної кількості працюючих; С1 – Автономна Республіка Крим; С23 – Черкаська область; С16 – Полтавська область; С21 – Херсонська область; С2 – Вінницька область; С17 – Рівненська область; С10 – Київська область; С5 – Донецька область; С6 – Житомирська область; С11 – Кіровоградська область; С20 – Харківська область; С24 – Чернівецька область; С27 – м. Севастополь; С9 – Івано-Франківська область

Рис. 9. Графічне представлення реалізації двокрокової процедури (two-way joining) кластеризації областей України в розрізі промислових підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації

підприємств та виступає узагальнюючим кроком проведеного дослідження, підтверджуючи його результати.

Таким чином, розвиток інноваційно активної діяльності промислових підприємств України знаходиться не на високому рівні, а застосування мар-

кетингових та організаційних інновацій взагалі не набуває широкого поширення. Здебільшого це пояснюється галузевою спрямованістю окремих областей України. Наприклад, області, орієнтовані на важку промисловість у сфері видобування корисних копалин, паливно-енергетичної сировини, чорної металургії, характеризуються інтенсивністю розвитку підприємництва, проте низьким рівнем упровадження інноваційної діяльності.

Нааявними є лише інновації технологічного характеру, але не збутової політики, зважаючи на специфіку кінцевого продукту. У ході аналізу було виявлено, що найбільш рейтинговими областями з погляду впровадження маркетингових та організаційних інновацій є ті регіони, промислова спеціалізація яких спрямована на виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів,

текстильне виробництво, виробництво паперу та поліграфічну діяльність, а також виробництво машин й устаткування.

Висновки. Проведена сегментація областей України за рівнем інноваційної активності, яка враховує типи впроваджуваних інновацій, дає змогу окреслити їхню специфіку та нерівномірність фінансово-економічного потенціалу та виробничих потужностей, що істотно впливає на функціонування промислових підприємств та їхні можливості реалізації інноваційно активних проектів. Характеристики виділених кластерів можуть бути підґрунтям для прийняття виважених управлінських рішень суб'єктами господарювання, а також започаткування дослідницьких та інноваційних програм у розвитку реального сектору економіки з урахуванням наявних регіональних особливостей.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
2. Гриньова В.М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах : [монографія] / В.М. Гриньова, В.В. Власенко. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 200 с.
3. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [навч. посіб.] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 448 с.
4. Косцик Р.С. Види інновацій на промислових підприємствах / Р.С. Косцик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22.2. – 402 с.
5. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями / М.М. Меркулов. – Одеса : Фенікс, 2008. – 344 с.
6. Пілявоз Т.М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки / Т.М. Пілявоз // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 185–190.
7. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Олефиренко О. М.

Сумський державний університет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ТИПА ИННОВАЦИЙ ПРИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ ПО УРОВНЮ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Резюме

В статье предложен научно-методический подход к сегментации областей Украины по уровню инновационной активности предприятий. Этот подход учитывает показатели, связанные с внедрением маркетинговых и организационных инноваций. Выделены четыре кластера областей Украины в разрезе промышленных предприятий, которые внедряли указанные типы инноваций.

Ключевые слова: предприятие, промышленность, инновации, кластерный анализ, дендрограмма.

Olefirenko O. M.

Sumy State University

METHODICAL BASES OF INNOVATIONS TYPES ACCOUNTING AT CLUSTERIZATION OF UKRAINE REGIONS BY LEVEL OF INNOVATIVE ACTIVITY

Summary

A scientific and methodical approach to segmentation of Ukrainian regions by the level of innovation activity of enterprises is proposed in the article. This approach takes into account indicators related to the implementation of marketing and organizational innovations. Four clusters of regions of Ukraine were distinguished in the context of industrial enterprises that implemented the mentioned types of innovations.

Key words: enterprise, industry, innovation, cluster analysis, dendrogram.

УДК 330.8, 332.2

Павликівська О. І.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ГЕНЕЗИС РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Досліджено етимологію поняття «відповідальність» та його історичні аспекти розвитку. Визначено особливості соціальної відповідальності в процесі суспільного розвитку. Охарактеризовано базові елементи соціальної відповідальності бізнесу в економіці.

Ключові слова: соціальна відповідальність, взаємодія бізнесу та влади, фінансування суспільних потреб, соціальні інвестиції, механізми управління.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, зростання конкуренції та поступового виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок з'явилася потреба в удосконаленні системи управління компаніями. На цьому етапі першочерговими проблемами, які необхідно вирішити, є якість відносин із контрагентами бізнесу, взаємини із суспільством і навколишнім середовищем, механізми управління капіталізацією й ризиками соціальної сфери.

Загальний економічний розвиток на найближчу перспективу можна охарактеризувати соціальною спрямованістю, так званою соціалізацією бізнесу, який широко залучається до вирішення першочергових соціальних проблем, адже результат економічної діяльності суб'єкта господарювання полягає не лише в отриманні максимального прибутку, а й у ефективності заходів, спрямованих на довготривале існування та сталий розвиток. Необхідною умовою отримання зазначеного результату є взаємодія трьох складників: бізнесу, держави та суспільства, що не можливе без функціонування інституту соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здійснений у процесі дослідження аналіз літературних джерел з означеної тематики дає змогу стверджувати, що впродовж останніх років теоретики й практики проявляють значний інтерес до проблем соціальної поведінки суб'єктів підприємництва, ефективності їх взаємодії з громадою на території розміщення, інших питань, які можна охарактеризувати через поняття «соціальна відповідальність бізнесу».

Значний внесок у розвиток концепції соціальної відповідальності зробили Г. Боуен, М. Вебер, К. Девіс, В. Зомбарт, М. Кейнс, А. Керол, Р. Оуен, С. Сеті, Е. Фрімен. Проблеми соціальної відповідальності бізнесу як складової частини соціальної політики висвітлені в працях А. Колот, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Новікової та інших учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток вітчизняної економіки у цілому відповідає світовим тенденціям інтеграції принципів соціальної відповідальності в корпоративну стратегію, залучення соціальних інвестицій, які б забезпечували довгострокові інтереси бізнесу та суспільства. Проте в останні роки спостерігається незначна активізація бізнесу в напрямі використання концепції соціальної відповідальності, що свідчить про необхідність розроблення механізмів та інструментів, які б давали змогу на практиці реалізовувати дослідженні науковцями теоретичні та методологічні аспекти даної проблеми.

Мета статті полягає у вивченні особливостей формування та розвитку поняття «соціальна відповідальність бізнесу» як у теоретичній, так і в практичній площині.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Процес суспільного становлення особистості нерозривно пов'язаний із феноменом відповідальності, адже це залежність людини від чогось, що є визначальним під час прийняття та реалізації рішень. Відповідальність – це: особисте життя людини, оточуючих її людей, а також відповідальність перед соціумом. На переконання Г. Сквороди, перетворення почуттів та відповідальних вчинків на звичку є процесом формування відповідальності [2].

Для більш повного висвітлення проблематики дослідження нами здійснено спробу періодизації історичних аспектів розвитку поняття «відповідальність» (табл. 1).

Зважаючи на зазначене, можемо стверджувати, що досліджуване поняття еволюціонувало з розвитком суспільства. Найдавніші уявлення про феномен відповідальності базувалися на світоглядних основах, відповідно до яких відповідальність – це те, що передається з покоління в покоління (родова відповідальність), стосується членів громади чи країни, тобто йшлося про колективну відповідальність. У подальшому з появою філософії трактування цієї категорії набуває індивідуального характеру. Зокрема, у період античності чітко виокремлюється позиція щодо індивідуальної відповідальності. У період Середньовіччя це поняття представляється через призму теології (відповідальність за порушення заповідей Божих). В епоху Відродження та Просвітництва основна увага зосереджується на дуальності понять: відповідальності та свободи людини, з одного боку, та відповідальності держави і громадян – з іншого. У гуманістичній філософії акцентується увага на відповідальності індивідуально кожної людини та всіх людей загалом за порушення закону, свободі однієї людини та всього загалу.

Для з'ясування суті поняття «відповідальність» звернемося до його тлумачення в сучасних словниках (табл. 2).

У більшості словників знаходимо представлення відповідальності як обов'язку відповідати:

- за свої вчинки (за когось або за щось);
- за доручені справи чи діяльність;
- за зобов'язаннями, договорами.

Для поглибленого дослідження теоретичних та практичних аспектів управління соціально відповідальною діяльністю та формування його як наукової категорії необхідним є з'ясування сутності цього явища, розгляд термінології, розуміння принципів функціонування та етапів розвитку. Періодизацію наукових досліджень поняття «соціальна відповідальність» наведено у табл. 3.

Вважається, що наукові дослідження соціально відповідальної діяльності з'явилися значно пізніше за реальні практичні надбання. Першим викладом основних принципів соціально відпові-

Таблиця 1

Періодизація історичних аспектів розвитку поняття «відповідальність»

Історичний період	Представники	Площина проблематики
Античність	Платон	Відповідальність перед законом співвідноситься з відповідальністю перед державою, яка відповідальна за добробут громадян
	Аристотель	Наголошується на відповідальності за порушення норм права
	Піфагор	Йдеться про поведінку, за яку індивід несе повну відповідальність
Середньовіччя	Тертуліан	Джерелом відповідальності виступає здатність душі бути активною діяльною силою та право здійснювати особою свій вибір, а підставою для відповідальності стає порушення укладених людьми законів, що відповідають Божим заповідям
	Августин	Розв'язання проблеми відповідальності на перетині двох світів – «граду земного» та «граду небесного»
	Ориген	Осмислення відповідальності як добровільного руху щодо самовдосконалення
	Георгій Неокесарійський	Людина не може жити, не підпадаючи під відповідальність, оскільки остання дає можливість вчасно знешкоджувати хибні прагнення душі та недоліки характеру
	Ескандер	Якщо вчасно людину не зупинити, то вона у своїй безвідповідальності згодом стане некерованою
Філософія Нового часу	Томас Гоббс	Відповідальність» розглядається як абстрактна категорія, тлумачив її як відповідальність громадян за дії держави
	Дж. Локка	Відсутність відповідальності у природному стані
	Б. Спіноза	Злочинним діяння може бути визнане лише в умовах суспільного співжиття
Доба Просвітництва	Ж.-Ж. Руссо	Передбачає взаємну відповідальність держави і громадян
	Ч. Беккарія	Відповідальність як засіб утримання душі людини від зла
	Ш.-Л. Монтеск'є	Наполягав на індивідуальній відповідальності, зокрема наголошував на тому, що діти не повинні відповідати за злочини своїх батьків
	І. Кант	«Людина відповідає за людство у своїй особі»
	Л. Фейєрбах	Тракував людину як основу, начало держави і права

Таблиця 2

Етимологія поняття «відповідальність» у сучасних словниках

Джерело	Тлумачення поняття	Бібліографія
За словником В.І. Даля	Відповідальність – «обов'язок відповідати за щось, повинність ручатися за щось, зобов'язаний, звітувати про щось»	Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В.И. Даль. – М. : Мысль, 1985. – Ч. 2. – С. 1292–1293.
Великий тлумачний словник сучасної української мови	Надає два значення відповідальності: 1) покладений на когось або взятий на себе обов'язок відповідати за певну ділянку роботи, справу, за чийсь дії, вчинки, слова; 2) серйозність, важливість справи, моменту тощо	Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпін'я : Перун, 2009. – С. 177.
За французьким словником П. Робера	Відповідальність означає: 1) обов'язок для міністрів залишати владу у разі відсторонення їх законодавчим корпусом; 2) обов'язок відшкодовувати шкоду, що заподіяна з вини особи або у випадках, визначених законом; 3) моральний чи інтелектуальний обов'язок спокутувати вину, виконати свій обов'язок, зобов'язання, договір	Rober Dictionnaire alphabétique francase / P. Rober. – Paris, 1980. – Т. 4. – Р. 430.
У словнику української мови за редакцією Б.Д. Грінченка	Відповідальність осмислюється у двох ракурсах. Лінгвістично такий підхід зумовлений подвійним значенням терміну, який позначає два аспекти цього поняття: 1) «відповідати чомусь, бути відповідним до чогось»; 2) «відповідати (відповісти) за щось»	Словник української мови / за ред. Б.Д. Грінченка. – К. : АН УРСР, 1958. – С. 224–225.
За словником Д.Н. Ушакова	Відповідальність має два значення: 1) положення, за якого особа, яка виконує яку-небудь роботу, зобов'язана дати повний звіт про свої дії і прийняти на себе вину за можливі наслідки, які можуть наступити під час виконання дорученої справи; 2) виконання обов'язків, зобов'язань	Толковый словарь русского языка : в 4-х т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М. : Русские словари, 1994. – Т. 2. – С. 523.
За словником .В. Лопаткіна, А.Е. Лопаткіної	Трактують «відповідальність» трояко: 1) необхідність, обов'язок дати звіт про свої дії, відповідати за їх наслідки; 2) наділений правами й обов'язками в здійсненні якої-небудь діяльності; 3) людина з високо розвинутих усвідомленням суспільного обов'язку проникнута таким усвідомленням	Лопаткин В.В. Малый толковый словарь русского языка / В.В. Лопаткин, А.Е. Лопаткина. – М. : Русские словари, 1993. – С. 339.
За словником С.І. Ожегова	Відповідальність тлумачить так: 1) той, який несе відповідальність; 2) наділений правами і обов'язками в здійсненні діяльності, в керівництві справами	Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Язъ, 1992. – С. 481

дальної поведінки була праця Г. Форда, яка базувалася на призначенні найвищої на той час заробітної плати за дотримання працівниками певних умов праці [3].

На початку XIX ст. моральний та економічний характер використання людських ресурсів дав поштовх до розроблення та прийняття міжнародних трудових норм. Основними формами соціальної відповідальності бізнесу в цей період є: пожертви засобів на фінансування суспільних потреб, меценатство, благодійність у вигляді безповоротної передачі засобів на фінансування соціально значимих проєктів у галузі науки і мистецтва. При цьому бізнес не виступає ініціатором благодійної діяльності, вона реалізується лише під тиском суспільної думки. У цей період англійський промисловець, соціаліст-утопіст Р. Оуен першим детально розглядає тему елементарної відповідальності бізнесу перед суспільством, саме цей учений вважається основоположником дослідження даного поняття.

Різні теоретичні аспекти підприємницької діяльності та їх вплив на суспільство розглянуто в працях М. Вебера, В. Зомбарта, Й. Шумпетера та ін. [4–6]. У подальшому ідеї соціальної справедливості капіталістичного суспільства розглядалися в працях К. Маркса [7].

Ускладнення капіталістичного відтворення за рахунок росту наукомістких галузей промисловості (космічної, ракетної техніки, ядерної енергетики), комп'ютерних технологій призвело до перетворення інформації та знань у більш значимий фактор виробництва, який сприяв фундаментальним змінам у характері праці та капіталі. Такі еволюційні зміни в суспільному житті призводять до появи класичного ліберального напрямку в дослідженні соціальної відповідальності бізнесу. Серед провідних учених даного напрямку слід назвати Г. Боуена, автора книги «Соціальна відповідальність підприємця», в якій на запитання: «Які обов'язки перед суспільством підприємці можуть розумно взяти на себе?» він дає попереднє визначення соціальної відповідальності як «відношення підприємців до своїх обов'язків, покликане здійснювати таку політику, яка би йшла за напрямками діяльності, бажаними з точки зору цілей та цінностей нашого суспільства» [8]. Соціальна відповідальність у розумінні Боуена накладає на підприємця роль морального агента, тобто інституту, який активно бере участь у формуванні цінностей суспільства.

Інший представник даного напрямку, К. Девіс, уважав: бізнес має бути готовим вислухати, що необхідно зробити, щоб зберегти чи поліпшити соціальне благополуччя. Своєю чергою, суспільство буде знайомитися зі звітністю, дізнаючись, що зроблено компаніями для виконання соціальних зобов'язань [9, с. 72].

Дж. МакГура у книзі «Бізнес і суспільство» зазначив: «Ідея соціальної відповідальності передбачає, що компанія має не тільки економічні і правові зобов'язання, а й певні обов'язки перед суспільством, які виходять за межі цих обов'язків» [10, с. 141]. С. Сеті, своєю чергою, конкретизував визначення соціальної відповідальності, вказавши на рівень, що відповідає привілейованим соціальним нормам, цінностям та очікуванням [11, с. 171].

Узагальнення основ соціальної відповідальності бізнесу та спроба їх упорядкування відобразилася в роботах А. Керола [12, с. 270]. Вченим запропоновано багаторівневу піраміду відповідальності, в основі якої лежить економічна відповідальність.

Під правовою відповідальністю автор розуміє необхідність дотримання закону бізнесовими структурами, відповідність діяльності суб'єктів господарювання очікуванням суспільства, зафіксованих у правових нормах. Етична відповідальність, своєю чергою, вимагає від підприємницьких структур дій, що базуються на наявних нормах моралі, але не передбачені в правових нормах. Філантропічна (дискреційна) відповідальність спонукає компанію до дій, спрямованих на підтримку і розвиток благополуччя суспільства через добровільну участь у реалізації соціальних програм.

Подальші трансформаційні перетворення суспільства й економіки спричинили появу ідей, які відповідають цінностям бізнес-середовища і здатні активно впливати на соціально-економічне становище. Ключовими аспектами є: глобалізація, конкуренція, етична поведінка бізнесу, трансформація бізнесу в інститут, що враховує суспільні настрої та інтереси в широкому плані; соціальне партнерство; орієнтація на сталий розвиток; інтеграція в діяльність організації; стратегічний характер соціальної відповідальності. Створення взаємовигідних механізмів соціальних інвестицій бізнесу в суспільство стає важливим елементом взаємодії бізнесу і влади.

Важливим елементом взаємодії бізнесу та влади є створення взаємовигідних механізмів соціальних інвестицій бізнесу в суспільство. Новий етап набуває практичного й прагматичного характеру, тісно переплітаючись. Найбільш важливе місце на даному етапі займають різні концепції, зокрема: концепція зацікавлених сторін, основоположником якої є Е. Фрімен [13, с. 228]. Нове трактування концепції, яке підсилює значення менеджменту зацікавлених сторін, під яким розуміють активну участь останніх у розвитку корпорації, усвідомлення очікувань компанією й активний вплив на їх формування, належить авторству Дж. Поста, Л. Престона і С. Сакса [14, с. 325]. У результаті розширення сфери відповідальності бізнес не тільки відповідає на очікування суспільства і влади, а й активно впливає на соціально-економічне оточення, тобто виникає так зване «корпоративне громадянство», визначення якого дає І. Маїгнан [15, с. 290].

У працях учених, на ідеях яких базується даний етап у розвитку соціальної відповідальності, приділяється особлива увага досягненню бізнесом стійких конкурентних переваг. Зокрема, Дж. Елкінгтон, основоположник концепції сталого розвитку, позначив три підстави стійкості компанії: економічний, екологічний та соціальний складники розвитку. У рамках такого підходу соціальна відповідальність набуває стратегічного характеру, формуючи нові стратегії, здатні одночасно приносити вигоди споживачам, природному середовищу і безпосередньо самій компанії [16].

Висновки. Притаманною особливістю соціальної відповідальності є зміна в процесі суспільного розвитку, її цілей та функцій. При цьому підґрунтям, базою соціальної відповідальності є неринкові аспекти поведінки підприємств та їх добровільний внесок у розвиток суспільства.

Авторське розуміння цього поняття є таким: соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, яка базується на специфіці суб'єкта господарювання та залежить від його рівня розвитку; добровільні зобов'язання спрямовані на реалізацію важливих внутрішніх та зовнішніх соціальних проєктів, результати яких сприятимуть довготривалому та сталому розвитку.

Таблиця 3

Періодизація наукових досліджень поняття «соціальна відповідальність»

Характерні ознаки етапу	Автор	Джерело	Вклад у розвиток поняття
1	2	3	4
I етап – поява основоположних принципів соціально відповідальної діяльності			
<ul style="list-style-type: none"> Базується на призначенні найвищої на той час заробітної плати за дотримання працівниками певних обумовлених умов праці. Проявляється через створення нормальних умов функціонування робітника як основоположного фактору виробництва, а також підтримка соціальної стабільності в суспільстві 	Г. Форд	Форд Г. Сегодня и завтра / Г. Форд. – М. : Время, 1927. – 473 с.	Викладено основні принцип соціально відповідальної поведінки
	Р. Оуен	Оуэн Р. Избранные сочинения в двух томах / Р. Оуэн. – М. : Издательство Академии наук СССР, 1950. – 768 с.	Досліджено тему елементарної відповідальності менеджменту не як інституту, а як сукупності окремих особистостей, які використовують ресурси для досягнення корпоративних цілей
	М. Вебер	Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. – Ивано-Франковск : Ист-Вью, 2002. – 352 с.	Проаналізовано взаємодію економічних умов, соціальних факторів і релігійних переконань
	В. Зомбарт	Зомбарт В. Идеалы социальной политики / В. Зомбарт ; пер. с нем. – СПб., 1906.	Розглянуто формування соціальної політики за посередництва вивчення соціальних пріоритетів суспільства та особливостей його соціальної структури
	А. Берлі і Г. Мінз	Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. – N.Y., 1934.	Висловлено ідею, що панування сучасних корпорацій кардинально змінює ситуацію на ринках у розподілі власності і контролю, а тому підриває основи неокласичної теорії і закладає нові уявлення про роботу корпорації і її відносинах з оточуючим суспільством
II етап – класичний ліберальний напрям у розвитку соціально відповідальної діяльності			
<ul style="list-style-type: none"> Основними формами соціальної відповідальності бізнесу є благодійність і філантропія на основі особистих симпатій керівника 	Г. Боуен	Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman. – N. Y. : Harper & Row, 1953.	Характеризовано соціально відповідальну поведінку через призму готовності до реальних кроків у сфері поліпшення життя суспільства, інвестування в інтелектуальний людський капітал і збереження екологічного середовища
	К Девіс	Davis K. The Meaning and Scope of Social Responsibility // Contemporary management. Issues and Viewpoints. – Englewood Cliffs, 1974.	Сформульовано «залізний закон відповідальності», який твердить, що «соціальна відповідальність підприємців має бути співмірна з їх соціальною силою»
	Дж. МакГура	McGuire J.W. Business and Society. – McGraw-Hill: N.Y., 1963.	Зазначено, що компанія має не тільки економічні і правові зобов'язання, а й певні обов'язки перед суспільством, які виходять за межі цих обов'язків
	С. Сеті	Sethi S.P. Dimensions of corporate social performance: An analytical framework. California Management Review, 1975.	Конкретизовано визначення соціальної відповідальності, вказавши на рівень, що відповідає привілейованим соціальним нормам, цінностям та очікуванням
	А. Керол	Carroll A.B. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders / A.B. Carroll // Business Horizons. – 1991. – № 34(4). – P. 39–48.	Запропоновано трактування КСВ, під якою слід розуміти «відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, що пред'являються до організації в даний період»
III етап – досягнення бізнесом стійких конкурентних переваг			
<p>Ключові аспекти: глобалізація, конкуренція, етична поведінка бізнесу, соціальне партнерство; орієнтація на сталий розвиток; інтеграція в діяльність організації; стратегічний характер соціальної відповідальності. Розвиваються і доповнюють один одного концепції, серед яких – концепція зацікавлених сторін, корпоративна стійкість, соціально відповідальне інвестування та ін.</p>	Е. Фрімен	Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984	Персоніфіковано соціальну відповідальність, тобто конкретизовано осіб, що впливають або виявляються під впливом рішень компанії, й управління компанією в їх інтересах
	Дж. Пост, Л. Престон і С. Сакс	Post J. E., Preston L. E., Sachs S. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. Stanford University Press: Stanford, 2002.	Представлено нове бачення зацікавлених сторін і можливості збільшення «внеску в організаційне багатство»
	І. Маїгнан	Maignan, I. Measuring corporate citizenship in two countries: the case of the United States and France / I. Maignan, O. Ferrell // Journal of Business Ethics. – 2000. – Vol. 23. – № 3. – P. 283–297.	Подано формулювання корпоративного громадянства, зокрема це «рівень відповідності економічної, правової, етичної та дискреційної відповідальності, яку покладають на бізнес стейкхолдери»
	Дж. Елкінгтон	Elkington J. Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. – Capstone, Oxford, 1997. – 402 p.	Позначив три підстави стійкості компанії: економічний, екологічний та соціальний складники розвитку, що формує нові стратегії, здатні одночасно приносити вигоди споживачам, природному середовищу і безпосередньо самій компанії

Звичайно ж поняття соціальної відповідальності бізнесу розглянуте й проаналізоване з різних точок зору наявних стейкхолдерів, проте й досі залишається спірною концепцією. Дебати в спеціалізованій літературі зводяться до того, що термін погано визначений, наділений емоційними інтерпретаціями, йому не вистачає теоретичних

розробок. Попри неоднозначність у формулюваннях більшість дослідників погоджується з тим, що соціальна відповідальність – це: а) відповідальність – обов'язок суб'єктів господарювання (бізнесу, корпорацій, інших інституцій); б) соціальна – зачіпає соціальну сферу як у внутрішньому, так й у зовнішньому середовищі суб'єктів.

Список використаних джерел:

1. Keynes J.M. The End of Laissez-faire. (1926). Essays in Persuasion / J.M. Keynes. – London, 1931. – P. 314–315.
2. Сковорода Г.С. Твори : у 2-х т. / Г.С. Сковорода. – К. : Обереги, 1994.
3. Форд Г. Сегодня и завтра / Г. Форд. – М. : Время, 1927. – 473 с.
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. – Ивано-Франковск : Ист-Вью, 2002. – 352 с.
5. Зомбарт В. Идеалы социальной политики / В. Зомбарт ; пер. с нем. – СПб., 1906.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс ; предисл. Ф. Энгельса ; пер. И.И. Скворцова-Степанова. – М. : Политиздат, 1973. – Т. I. – 907 с.
8. Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. – N. Y. : Harper & Row, 1953.
9. Davis K. Can business afford to ignore corporate social responsibilities? / K. Davis // California Management Review, 1960. – Vol. 2. – P. 70–76.
10. McGuire J.W. Business and Society / J.W. McGuire. – McGraw-Hill : N. Y., 1963. – P. 140–142.
11. Sethi S.P. Dimensions of corporate social performance: An analytical framework. California Management Review / S.P. Sethi. – 1975. – P. 168–195.
12. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A.B. Carroll // Business and Society. – 1999. – № 38. – P. 268–295.
13. Freeman R.E. The stakeholder approach revisited / R.E. Freeman // Zeitschrift fur Wirtschafts und Unternehmensethik. – 2004. – Vol. 5. – № 3. – P. 228–241.
14. Post J.E. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth / J.E. Post, L.E. Preston, S. Sachs. – Stanford University Press : Stanford, 2002. – P. 321–341.
15. Maignan I. Measuring corporate citizenship in two countries: the case of the United States and France / I. Maignan, O. Ferrell // Journal of Business Ethics. – 2000. – Vol. 23. – № 3. – P. 283–297.
16. Elkington J. Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business / J. Elkington. – Capstone, Oxford, 1997. – 402 p.

Павлыкivская О. И.

Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Резюме

Исследованы этимология понятия «ответственность» и его исторические аспекты развития. Определены особенности социальной ответственности в процессе общественного развития. Охарактеризованы базовые элементы социальной ответственности бизнеса в экономике.

Ключевые слова: социальная ответственность, взаимодействие бизнеса и власти, финансирование общественных нужд, социальные инвестиции, механизмы управления.

Pavlykivska O. I.

Ternopil Ivan Pului National Technical University

GENESIS OF THE DEVELOPMENT OF A BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY THEORY AND PRACTICE

Summary

It is explored etymology of the concept «responsibility» and its historical aspects of development. It is determined inherent features of social responsibility in the process of social development. Here is characterized the basic elements of a business social responsibility of in the economy.

Key words: social responsibility, interaction between business and government, financing of public needs, social investment, management mechanisms.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 351.863.1:84.

Козаченко Г. В.

Буколова В. В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

У статті представлено модель оцінювання соціально-економічної безпеки регіону. Обґрунтовано вибір інструменту розроблення моделі оцінювання – нечіткої логіки у поєднанні зі знаковими критеріями зміни вибраних аргументів. Розкрито призначення моделі, вимоги до неї. Визначено етапи послідовності розроблення моделі, розкрито їх зміст. Показано особливості розроблення та реалізації моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону.

Ключові слова: регіон, соціально-економічна безпека, оцінювання, модель, нечітка логіка, показник.

Постановка проблеми. В економічній безпекології мезорівня головним об'єктом дослідження є соціально-економічна безпека регіону. Внаслідок того, що дослідження соціально-економічної безпеки регіону на системній основі розпочалися порівняно недавно, створення методологічних засад її оцінювання поки ще остаточно не завершено.

Одне із центральних місць у методологічних засадах оцінювання в економічній безпекології мезорівня належить інструментарію, з використанням якого відбувається складний процес оцінювання, що складається з багатьох взаємопов'язаних та взаємозумовлених процедур та дій. Для його результативного перебігу необхідний відповідний інструментарій (сукупність прийомів, методів, правил їхнього застосування тощо). Складники інструментарію оцінювання соціально-економічної безпеки регіону доцільно поєднати в моделі оцінювання, щодо розроблення та реалізації якої в економічній безпекології мезорівня ще існує багато невирішених питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі з економічної безпекології мезорівня об'єктом оцінювання найчастіше виступає або економічна безпека, або соціальна безпека. А ось такому об'єкту оцінювання, як соціально-економічна безпека регіону, приділяється значно менше уваги.

В економічній безпекології мезорівня сформувалося кілька підходів до оцінювання економічної безпеки регіону, деякі з них активно використовуються і в оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону. Серед них найбільшого поширення отримали індикаторний та індексний підходи, переваги, можливості та обмеження яких проаналізовано в [1; 2]. За результатами проведеного аналізу можливостей індикаторного та індексного підходів до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону слід констатувати обмеженість цих підходів в отриманні достовірних оцінок соціально-економічної безпеки регіону. Але така констатація не означає відмови від використання цих підходів до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону, потрібне їхнє суттєве вдосконалення.

Крім індикаторного та індексного підходів для оцінювання соціально-економічної безпеки регіону пропонуються й інші підходи: таксономічний метод [3] і кластерний аналіз [4]. Але в демонстрації їхніх можливостей в оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону С. Белай акцентував увагу переважно на соціальному складнику.

Концепти будь-якого підходу (сукупності одностипних прийомів та методів, що застосовуються з певною метою) до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону мають бути об'єктивізовані (тобто отримати форму, придатну до практичного використання). Найбільш поширеними формами об'єктивізації підходу до оцінювання будь-якого об'єкта є методика та модель оцінювання.

Стосовно методики та моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону сучасні публікації вельми нечисленні, хоча деякі передумови до їхнього розроблення вже є (наприклад, методи оцінювання, які проаналізовано у [5]).

Мета статті полягає у представленні принципів основ розроблення моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель оцінювання соціально-економічної безпеки регіону є цільовим комплексним інструментом, адекватне застосування якого надає можливість отримати у певному форматі її оцінки.

Модель оцінювання соціально-економічної безпеки регіону являє собою системний опис здійснюваних із використанням спеціальних методів та прийомів взаємопов'язаних та взаємозумовлених дій, результатом послідовного (або паралельного) виконання яких є оцінки соціально-економічної безпеки регіону, інтерпретація яких за правилами моделі дає змогу отримати загальне уявлення про стан соціально-економічної безпеки регіону та вектори його зміни.

Для розроблення моделі оцінювання соціально-економічної безпеки потрібний інструмент, який має враховувати вимоги до моделі, її реалізації та представлення результатів реалізації. Таким інструментом вибрано нечітку логіку в поєднанні зі знаковими критеріями зміни вибраних аргументів.

Сьогодні нечітка логіка активно використовується у різних галузях науки та техніки – від побудови інженерних систем різного змісту [6] до оцінювання кредитоспроможності підприємства [7], стійкості підприємства [8], його розвитку [9] та фінансового стану [10] – саме завдяки їй виразним перевагам (інтуїтивна зрозумілість, можливість формалізації якісних ознак та характеристик, послідовний характер логічних правил виводу та можливість їхньої поетапної перевірки, перехід від кількісних значень до якісних (вербальних) термів, уникаючи процедури інтерпретації та характерних для неї складнощів).

Модель оцінювання соціально-економічної безпеки регіону з урахуванням установлених вимог до неї та вибраного інструменту розробляється у певній послідовності (табл. 1), яку визначено з використанням [6; 11–13].

Кожен з етапів розроблення моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону здійснюється відповідно до правил застосування нечіткої логіки у моделюванні.

Але оскільки якість моделі, формою вияву якої є достовірність оцінок соціально-економічної безпеки регіону, багато в чому визначається першим етапом послідовності розроблення моделі – формуванням множини показників (вхідних даних) моделі, то щодо їхнього вибору слід зауважити таке.

Модель оцінювання соціально-економічної безпеки регіону за характером є дескриптивною, оскільки її основу становлять первинні показники (вхідні дані), кожен з яких у певному вузькому аспекті описує стан соціально-економічної безпеки регіону. Первинні показники моделі поєднано у відповідну множину. Від точності їхнього вибору залежить якість реалізації моделі, тобто достовірність оцінок соціально-економічної безпеки регіону, адже така модель розробляється виходячи з припущення, що результат моделі до її реалізації невідомий, тоді як значення первинних показників – відомі, а тому мають бути достовірними. Показниками розробленої моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону виступають не показники за окремими сферами регіону, а їхня динаміка з урахуванням знаку зміни.

Кількість первинних показників моделі може бути будь-якою, вони розташовані за рівнями моделі для забезпечення інтерпретованості правил виводу. Чим більше показників на кожному рівні моделі, чим більша кількість градацій показників, тим більша (причому нелінійно) кількість правил логічного виводу.

Побудова моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону на основі інструментарію нечіткої логіки зумовлює необов'язковість симетричності моделі за кількістю використовуваних показників. А використання альтернативних правил логічного виводу (наприклад, виводу

за Сугено) дає змогу врахувати різну вагомість показників на кожному рівні моделі для формування консеквентів.

Загальний вигляд моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону, яку розроблено у послідовності, наданої в табл. 1, показано на рис. 1.

Оцінювання соціально-економічної безпеки регіону на найвищому рівні моделі проводиться на основі комбінування оцінок її трьох складників: економічного, соціально-інфраструктурного та популяційного. Залежно від їхнього стану можна стверджувати про стан соціально-економічної безпеки регіону.

Представлена на рис. 1 структура моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону послугувала підставою розподілу показників моделі за її рівнями (табл. 2), що необхідне для визначення порядку формування значень таких показників (табл. 3).

Після визначення показників моделі та зв'язків між ними, відповідно до логіки побудови моделі, визначено терми для кожного з показників. Виходячи з того, що в моделі використано не значення показників, а їхня динаміка з урахуванням її стану, лінгвістичні змінні пов'язують в одну смислову одиницю як суто використовувані первинні показники, так і міру їхньої зміни та її знак. Отже, для первинних показників визначено п'ять термів (значень лінгвістичної змінної): «значно зменшився», «помітно зменшився», «майже без змін», «помітно збільшився», «значно збільшився». Уточнення «значно» на якісному рівні сприйняття однозначно відрізняється від уточнення «помітно» в бік збільшення, оскільки за вимогами нечіткої логіки дві сусідні лінгвістичні змінні повинні відчутно відрізнитися для правильної фазифікації та формування адекватних виводів за структурою моделі.

Для оцінок складників результуючого показника соціально-економічної безпеки регіону використано такі терми: «критично низька», «низька», «середня», «істотна», «висока». Такі самі терми пропонуються і для результуючого показника соціально-економічної безпеки регіону.

Таблиця 1

Порядок розроблення моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону

Етап	Зміст етапу
Вибір показників моделі	Формування множини показників (вхідних даних) моделі
Формування зв'язків принципового виду між показниками моделі	Побудова моделі принципового виду у вигляді сукупності рівнів зв'язку між показниками моделі
Визначення термів для показників моделі (первинних, проміжних та результуючого)	Визначення сукупності лінгвістичних змінних для показників моделі
Формування правил фазифікації та завдання функцій приналежності	Вибір способів та правил фазифікації (переведення кількісних значень первинних показників у якісні терми з урахуванням вибраних функцій приналежності до кожного з термів на основі вибору виду функцій)
Формування правил висновку між антецедентами та консеквентами моделі	Створення набору правил, в якому враховано всі можливі комбінації всіх градацій антецедентів на кожному рівні моделі, що на основі кожної з комбінацій антецедентів на кожному рівні моделі дає змогу отримати значення консеквенту на цьому рівні
Вибір правила виводу для формування логічних висновків за сукупністю антецедентів та функцій їхньої приналежності	Вибір правила узагальнення множини змінних, які включено до моделі, з урахуванням значень функцій їх приналежності до певних множин для формування результату моделі у вигляді терму (значення із максимальним значенням функції приналежності до певної можливої множини консеквентів)
Вибір правила дефазифікації (за бажанням)	Вибір способу та правил переведення якісного значення результату моделі з урахуванням його приналежності до певної множини в кількісне значення функції приналежності
Визначення змісту процедури інтерпретації результату	Розроблення процедури інтерпретації значення результуючого показника моделі

Джерело: розроблено авторами

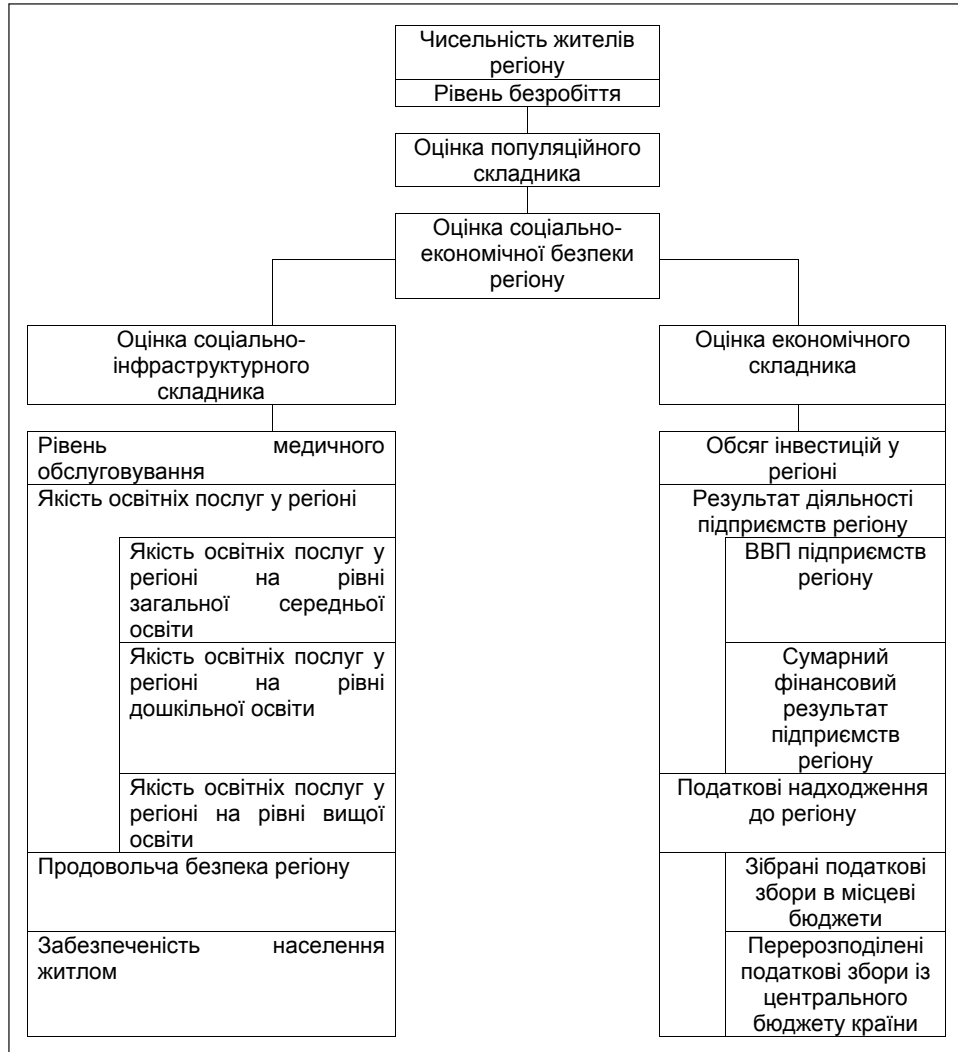


Рис. 1. Структура зв'язків між показниками моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону
 Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Розподіл показників моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону за рівнями

Рівень моделі	Показники моделі
I (результуючий показник)	Оцінка соціально-економічної безпеки регіону
II	Оцінка демографічного складника, оцінка соціально-інфраструктурного складника, оцінка економічного складника
III	Чисельність жителів регіону, рівень безробіття, рівень медичного обслуговування, якість освітніх послуг у регіоні, продовольча безпека регіону, забезпеченість населення житлом, обсяг інвестицій у регіоні, результат діяльності підприємств регіону, податкові надходження до регіону, заробітна плата населення регіону
IV	Якість освітніх послуг у регіоні на рівні загальної середньої освіти, якість освітніх послуг у регіоні на рівні дошкільної освіти, якість освітніх послуг у регіоні на рівні вищої освіти, ВВП підприємств регіону, сумарний фінансовий результат підприємств регіону, зібрані податкові збори в місцеві бюджети, перерозподілені податкові збори із центрального бюджету країни

Джерело: розроблено авторами

Відповідно до запропонованого порядку розроблення моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону на основі використання нечіткої логіки сформовано правила фазифікації та задано функції приналежності для показників моделі відповідно до структурних зв'язків між ними (рис. 1).

Функції приналежності розраховано для первинних показників моделі, а значення будь-яких проміжних показників визначено на основі правил логічного виводу. Для середніх значень термів та нульового знаку зміни показників моделі вико-

ристано П-функції, оскільки вони дають змогу максимізувати значення функцій приналежності $\mu(X)$ для певного значення аргументу та звести $\mu(X)$ до нуля за межами границь значення певного аргументу зі значенням X , для якого $\mu(X) = 1$. Окрім того, П-функції за рахунок визначення значень їхніх аргументів дають змогу задати необхідно великий діапазон значень аргументу з достатньо великим значенням $\mu(X)$, тобто дають можливість задати значення зміни показника δ , для якого $\mu(X \pm \delta) \rightarrow 1$ із необхідною заздалегідь визначе-

Спосіб отримання значення показників моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону

Рівень моделі	Показник	Спосіб отримання значення показника
I	Оцінка соціально-економічної безпеки регіону	Правило логічного висновку на основі показників більш низького рівня
II	Оцінка популяційного складника	
II	Оцінка соціально-інфраструктурного складника	
II	Оцінка економічного складника	Фазифікація кількісного значення
III	Чисельність жителів регіону	
III	Рівень безробіття	Фазифікація кількісного значення
III	Рівень медичного обслуговування	Фазифікація кількісного значення
III	Якість освітніх послуг у регіоні	Правило логічного виводу на основі показників більш низького рівня
III	Продовольча безпека регіону	Фазифікація кількісного значення
III	Забезпеченість населення житлом	Фазифікація кількісного значення
III	Обсяг інвестицій у регіоні	Фазифікація кількісного значення
III	Результат діяльності підприємств регіону	Правило логічного виводу на основі показників більш низького рівня
III	Податкові надходження до регіону	Правило логічного виводу на основі показників більш низького рівня
III	Заробітна плата населення регіону	Фазифікація кількісного значення
IV	Якість освітніх послуг у регіоні на рівні загальної середньої освіти	Фазифікація кількісного значення
IV	Якість освітніх послуг у регіоні на рівні дошкільної освіти	
IV	Якість освітніх послуг у регіоні на рівні вищої освіти	
IV	ВВП підприємств регіону	
IV	Сумарний фінансовий результат підприємств регіону	
IV	Зібрані податкові збори в місцеві бюджети	
IV	Перерозподілені податкові збори із центрального бюджету країни	

Джерело: розроблено авторами

ною мірою крутизни функції приналежності $\mu(X)$. Для екстремальних значень (високих або низьких) терму залежно від якісного характеру таких значень для фазифікації змін показників у кількісній формі у лінгвістичні змінні відповідно використано Z-функції або S-функції.

Висновки. Ідею використання нечіткої логіки в моделюванні оцінювання соціально-економічної безпеки регіону не можна визнати принципово новою, така ідея зустрічається у публікаціях із цієї тематики. Але здебільшого автори публікацій обмежуються лише описом можливостей нечіткої логіки у створенні моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону. У статті надано загальний вигляд моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону, яку побудовано на засадах нечіткої логіки, та принципові підходи до розроблення моделі виходячи з особливостей нечіткої логіки. Але на цьому не можна визнати

закінченим моделювання оцінювання соціально-економічної безпеки регіону на засадах нечіткої логіки. Потрібно вирішити ще декілька питань принципового характеру, до яких, перш за все, належать питання припущень та обмежень моделі оцінювання, адже вони окреслюють те предметне поле, у межах якого забезпечується адекватність оцінки соціально-економічної безпеки регіону її реальному стану, валідність моделі та її дієвість. Обмеження моделі розвитку підприємства встановлюють ті умови, за яких модель є коректною, що вкрай важливо для її практичного застосування. Надалі обмеження моделі спрощують інтерпретацію результатів її реалізації, виступають умовами інтерпретації консеквентну, хоча мають лімітаційний характер (а не квазіапріорний) у визнанні достовірності оцінок соціально-економічної безпеки регіону, а через це й адекватності моделі у цілому.

Список використаних джерел:

1. Буколова В.В. Індикаторний підхід в оцінюванні в економічній безпекології: проблеми застосування / В.В. Буколова // Бизнес Информ. – 2017. – № 7. – С. 36–42.
2. Буколова В.В. Індекси в оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону / В.В. Буколова // Ефективна економіка. – 2017. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
3. Белай С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України / С. Белай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04\(11\)/11bsvbru.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04(11)/11bsvbru.pdf).
4. Белай С. Кластерний аналіз соціально-економічної безпеки регіонів України / С. Белай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-1/doc/5/02.pdf>.
5. Преображенська О.С. Методичне забезпечення аналізу безпеки розвитку регіону / О.С. Преображенська // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 241–248.
6. Штовба С.Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB / С.Д. Штовба. – М. : Горячая линия Телеком, 2007. – 288 с.
7. Загашвили Ю.В. Применение нечетко-множественного подхода для анализа кредитоспособности / Ю.В. Загашвили, Н.Ю. Рябинова, Н.Н. Шляго [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ibci.ru/konferencia/APEMPM/st040.htm>.
8. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь : ДОЛЯ, 2007. – 384 с.
9. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : [монографія] / Ю.С. Погорелов. – Луганськ : Глобус, 2010. – 512 с.

10. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к финансовому анализу предприятий / А.О. Недосекин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/articles/finance/8.htm>.
11. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных рассуждений / Л. Заде. – М. : Мир, 1976. – 167 с.
12. Новак В. Математические принципы нечеткой логики / В. Новак, И. Перфильева, И. Мочкорж ; пер с англ. под ред. А.Н. Аверкина. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2006. – 352 с.
13. Прикладные нечеткие системы / К. Асаи, Д. Ватада, С. Иваи и др. ; под ред. Т. Тэрано, К. Асаи, М. Сугэно ; пер. с япон. – М. : Мир, 1993. – 368 с.

Козаченко А. В.

Буколова В. В.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Резюме

В статье представлена модель оценивания социально-экономической безопасности региона. Обоснован выбор инструмента разработки модели оценивания – нечеткой логики в сочетании со знаковыми критериями изменения выбранных аргументов. Раскрыто назначение модели, требования к ней. Представлены этапы последовательности разработки модели, раскрыто содержание этапов. Показаны особенности разработки и реализации модели оценивания социально-экономической безопасности региона.

Ключевые слова: регион, социально-экономическая безопасность, оценивание, модель, нечеткая логика, показатель.

Kozachenko G. V.

Bukolova V. V.

Poltava Yuri Kondratyuk National Technical University

MODEL OF EVALUATING SOCIAL-ECONOMICAL SECURITY OF A REGION

Summary

There is model of evaluating social-economical security of a region considered in the article. Choice of tools for making such model is grounded. It is suggested to use fuzzy logic and sign criteria of changes for chosen arguments to make model of evaluating social-economical security of the region. Purpose of the model is considered. Demands for this model are specified. Stages of consequence of building suggested model are considered, their content is disclosed. Specific features of building and using model of evaluating social-economical security of the region are considered in the article.

Key words: region, social-economic security, evaluating, model, fuzzy logic, indicator.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 332.8:338.2

Піщик О. В.

Хмельницький національний університет

РЕГІОНАЛЬНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЖИТЛОМ

У статті проаналізовано сучасний стан забезпечення населення житлом у Вінницькій області, досліджено основні показники будівельної галузі регіону, виокремлено проблеми та запропоновано шляхи поліпшення забезпечення населення житлом на регіональному рівні.

Ключові слова: житлова політика, доступне житло, соціальні гарантії, житлове будівництво, забезпечення житлом.

Постановка проблеми. Однією з основних потреб людини є житло. Задоволення цієї потреби громадян може стати першим головним щаблем на шляху до економічного зростання країни. Це справедливо через те, що стабільне економічне становище країни починається зі стабільного добробуту кожного з її громадян, тому проблема задоволення житлових потреб людини є найважливішою для розвитку економічних процесів у країні.

На територіальному рівні знаходять чітке віддзеркалення регіональні аспекти соціальної політики, оскільки економічні перетворення і структурна перебудова супроводжуються посиленням міжрегіональних відмінностей у рівні життя і зайнятості населення, розшаруванням регіонів за основними соціально-економічними параметрами [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення і реалізації житлових програм присвячено роботи таких авторів, як А. Алексєєв, О. Безсонова, С. Булгаков, В. Букіашвілі, Н. Вікторов, Л. Данчак, Д. Ісаєнко, С. Казанцев, С. Коваленко, П. Кларк, О. Кучабський, В. Рапопорт, В. Титов, С. А. Ушацький, Ф. Франчук та ін. Проблемами розвитку будівельної галузі України займаються: В. Анін, Л. Левіт, І. Молчанов, Т. Одаренко, Р. Подольський, О. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні сьогодні наявні проблеми забезпечення населення житлом, тому актуальне дослідження цих проблем, виявлення чинників та вироблення принципів поліпшення забезпечення житлом на регіональному рівні.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану забезпечення населення житлом на прикладі Вінницької області, виявленні проблем та визначенні форм і методів регулювання ринку житла.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні будівництво перебуває в занепаді: основні фонди зношені майже на 60%, у середньому на одну родину вони втричі менші, ніж у розвинутих країнах. Порівняно із західноєвропейськими

країнами матеріальна база України в три-п'ять разів менша стосовно житла, в чотири-п'ять разів щодо культури та спорту, вдвічі – щодо науки та в п'ять-шість разів – щодо медицини. У січні 2015 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 2,1 млрд. грн. Індекс будівельної продукції у січні 2015р. порівняно із січнем 2014 р. становив 63,3%; будівництво будівель скоротилося на 32,6%, у т. ч. нежитлових – на 54,2%. Водночас будівництво житлових будівель зросло на 0,9%. Будівництво інженерних споруд зменшилося на 40,6%; нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння становили 85,2% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 6,8% та 8,0% відповідно [2].

Будівельна галузь порівняно з іншими галузями промисловості має низку особливостей: стаціонарність і нерухомисть, масштабність і різнобічність, різноманіття створюваної будівельної продукції, різноманітність предметів праці, створення будівельної продукції здебільшого поза приміщеннями, на відкритому повітрі, у різних геологічних, гідрогеологічних і кліматичних умовах та ін.

Основною проблемою розвитку будівництва залишається збільшення собівартості робіт через подорожчання основних складників будівництва. Для підтримки рівня рентабельності будівельні компанії вимушені підвищувати вартість робіт та послуг, що в результаті негативно впливає на динаміку попиту з боку замовників (інвесторів). Але в будівельному секторі на відміну від багатьох інших діє потужний інвестор у вигляді держави, який може розпоряджатися значними обсягами фінансових ресурсів та надавати їх для фінансування великих будівельних проектів за невелику плату або навіть безоплатно в рамках реалізації соціальних проектів.

Ефективність розвитку будівельної галузі значною мірою визначається вкладеними у цю галузь інвестиціями. У табл. 1 показано динаміку капітальних інвестицій у будівельну галузь у Вінницькій області.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції у Вінницькій області (тис. грн.)

	Освоєно (використано) капітальних інвестицій							Темп росту 2016/2015
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
Усього	3544673	5080976	5824093	6109514	5674572	7372954	8301879	1,125991
Будівництво	998058	1234790	1074733	1279521	835270	1182434	1048214	0,886488
Частка	28,156	24,302	18,453	20,943	14,719	16,037	12,626	0,787304

Обсяг капітальних інвестицій у будівництво за період 2011–2016 рр. наведений також на рис. 1 [3]. Аналіз показує, що в 2016 р. підприємствами та організаціями будівельної галузі Вінницької області освоєно 1 048,2 млн. грн. капітальних інвестицій. Це на 13,4 млн. грн. менше, ніж у 2015 р.



Рис. 1. Обсяг інвестицій у житлове будівництво у Вінницькій області, тис. грн.

Головними чинниками спаду для будівельної галузі можуть стати відсутність фінансування та зменшення інвестиційної активності, тому проблемою будівельної галузі України є формування позабюджетних інвестицій. В умовах скорочення бюджетного фінансування будівництва і забезпечення населення житлом основним джерелом для придбання житла стають власні кошти населення.



Рис. 2. Структура інвестицій за 2016 р. у Вінницькій області



Рис. 3. Групування продукції будівництва за функціональним призначенням

З боку держави формування інших джерел інвестування у будівництво може стимулюватися шляхом надання податкових преференцій для соціально відповідального бізнесу [4]. Через те на сучасному етапі необхідно створити правову систему, спрямовану на забезпечення житлом усіх категорій громадян, у тому числі й найменш соціально захищених [5].

Основними завданнями розвитку будівельної галузі є підвищення ефективності використання бюджетних коштів у сфері капітального будівництва; запровадження у новому будівництві та в реконструкції найкращих будівель енергоефективних технічних рішень й енергозберігаючого інженерного обладнання, а також їх енергопаспортизації; створення сприятливих умов для функціонування будівельного кластеру.

Для цього держава повинна заохочувати приватноправові способи набуття прав на житло, забезпечувати можливості реалізації житлових прав для всіх громадян України.

Аналіз даних по Вінницькій області показує, що в 2016 р. підприємствами та організаціями усіх форм власності освоєно 8 301,879 млн. грн. капітальних інвестицій, переважну частку з них становили інвестиції в матеріальні об'єкти. Серед них – саме житлові будівлі 13,4%. Основним джерелом капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 66,6% усього обсягу. У 2016 р. значення цього показника на 1% більше порівняно з 2015 р.

Основними інвесторами є підприємства та організації: частка їх інвестицій за період із 2010 по 2016 р. зросла з 58 до 67%. В останні роки зросла частка кредитів банків та інших позик: у 2016 р. вона становила 7,7%. Збільшилася частка місцевих бюджетів, що зросла з показника 3,9% у 2010 р. до 9,4% у 2016 р., натомість неістотно зросла частка фінансування з державного бюджету порівняно з 1,9% у 2015 р., яка становить 3,3% у 2016 р.

Проте за період 2010–2016 рр. зменшилися інвестиції за рахунок коштів населення на будівництво житла: з 23% у 2010 р. до 11,3% у 2016 р., що характеризує біднішання населення, яке стає все більш неплатоспроможним.

Структура інвестицій за 2016 р. наведена на рис. 2.

Так, можна стверджувати, що найбільшу частку становлять власні кошти підприємств та організацій (близько 70%), а бюджетне інвестування сьогодні втрачає свою значимість. Складність суспільних проблем, що підлягають вирішенню, породжують необхідність належної організації управління, узгодження діяльності всіх складників цього апарату. Можливо, впровадження податку на нерухомість дасть змогу залучити кошти до місцевих бюджетів та стане альтернативним джерелом для фінансування житлового будівництва в регіонах України, адже, зважаючи на специфіку будівництва, інвестиційний чинник є рушійною силою та метою конкуренції для цієї галузі.

Згідно з Номенклатурою продукції будівництва, основними типами його продукції є житлові і нежитлові будівлі та інженерні споруди (рис. 3).

До житлових будівель належать будинки одноквартирні, будинки з двома та більше квартирами як масової, так і індивідуальної забудови, а також гуртожитки. До нежитлових будівель – готелі, ресторани та подібні будівлі; будівлі офісні, торговельні; будівлі транспорту та засобів зв'язку; будівлі промислові та склади; будівлі для публічних виступів, закладів освітнього, медичного та оздоровчого призначення; інші нежитлові будівлі.

Основні показники діяльності будівельних організацій Вінницької області наведені в табл. 2.

Одним з основних напрямів комплексного розвитку регіонів, підвищення соціального захисту і життєвого рівня населення є забезпечення надійного функціонування соціальної інфраструктури в нових економічних умовах. Щодо будівництва об'єктів соціальної сфери, то тут протягом останніх років спостерігаються такі тенденції (табл. 3).

Особливо катастрофічна ситуація спостерігається в галузі навчально-дошкільних закладів. Так, у 2016 р. за кількістю учнівських місць було введено 132 місця, хоча в 2015 р. взагалі не

будувалися школи. Така ж ситуація і з лікарняними ліжками. Дошкільних закладів було введено лише на 28 місць, хоча це на 2,9% більше, ніж у 2015 р., але все одно це досить малий показник. З одного боку, це пояснюється поганим демографічним станом і, як наслідок, зменшенням кількості народжуваних протягом останніх років. З іншого боку, недостатнім фінансуванням будівництва об'єктів соціальної сфери. Керівництву області потрібно більше уваги приділяти вирішенню зазначеної проблеми.

Житловий фонд як сукупність усіх житлових приміщень незалежно від форм власності включає житлові будинки, спеціальні будинки (гуртожитки, притулки, спеціальні будинки для одиноких престарілих, дитячі будинки, будинки-інтернати для інвалідів, ветеранів, інтернати при школах), квартири, службові житлові приміщення, інші приміщення в будинках, придатні для проживання. У табл. 4 представлено обсяги прийняття в експлуатацію житла у Вінницькій області за видами житлових будівель.

Таблиця 2

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції та індекси¹ будівельної продукції у Вінницькій області за 2010–2016 рр.

	Будівництво, всього,		Будівлі		У тому числі			
	тис. грн	(у % до попереднього року)	тис. грн	(у % до попереднього року)	житлові, тис. грн	(у % до попереднього року)	нежитлові, тис. грн	(у % до попереднього року)
2010	1005119		399488		177341		222147	
2011	1490616	124	630119	133,3	217788	103,8	412331	156,9
2012	1561479	95	894116	127	232215	94,8	661901	144,1
2013	1434546	87	727006	77	243992	98,3	483014	69,6
2014	1150595	72,8	724837	89,6	353951	131,8	370886	68,2
2015	1537824	104,8	1016033	111	487789	111,4	528244	110,6
2016	2415873	143,2	1149067	103,8	537345	99,9	611722	107,7

¹Індекс будівельної продукції розраховано на підставі індексу цін на будівельно-монтажні роботи, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя [3]

Таблиця 3

Прийняття в експлуатацію житла та об'єктів соціальної сфери за 2016 р.

	Житлові будівлі,			Загально-освітні навчальні заклади, учнівських місць	Дошкільні навчальні заклади, місць	Лікарні, ліжок	Амбулаторно-поліклінічні заклади, відвідувань за зміну
	м ² загальної площі	У т. ч. у міських поселеннях	У т. ч. по м. Вінниця				
Прийнято в експлуатацію	349663	277077	218236	132	28	30	106
У % до 2015 р.	89,3	110,1	143,4	–	2,9	–	42,2

Таблиця 4

Прийняття в експлуатацію житла за видами житлових будівель, м² загальної площі

Роки	Усього	У тому числі у житлових будівлях		
		одноквартирних	з двома та більше квартирами	гуртожитках
2003	302256	240332	61924	–
2004	339994	264701	73909	1384
2005	349716	239981	109735	–
2006	379373	261151	118222	–
2007	395744	299740	96004	–
2008	361826	288096	73730	–
2009	171524	76480	95044	–
2010	292153	233556	57358	1239
2011	321319	246666	69366	5287
2012	322298	241062	81236	–
2013	352388	274114	76406	1868
2014	287637	121795	158422	7420
2015	391369	233634	156858	877
2016	349663	150177	199486	–

¹З урахуванням загальної площі прийнятого в експлуатацію житла відповідно до порядків (накази Мінрегіону України від 19.03.2013 № 95, від 24.06.2011 № 91 та від 24.04.2015 № 79) та Тимчасового порядку (Постанова КМУ від 09.09.2009 № 1035)

Якісну характеристику житлово-комунальних послуг дають показники розвитку житлово-комунального господарства та забезпеченості населення житлово-комунальними послугами, їх доступність, споживання і витрат на них [6].

Основними кількісними показниками якості житла вважають питому вагу житлової площі разом із водопостачанням, опаленням, газом, гарячим водопостачанням, обладнанням ваннами або душовими, а від нещодавно – підлоговими електроплитами (рис. 4).

Сьогодні житловий фонд Вінницької області становить 46,8 млн. кв. м загальної площі, або понад 795 тис. квартир. Технічний стан значної частини незадовільний. Близько 4% житлового фонду належить до категорії старих та аварійних. Дійшов критичної межі технічний стан мереж і споруд, які експлуатуються підприємствами житлово-комунального господарства. Планово-попереджувальний ремонт поступився місцем аварійно-відбудовним роботам, витрати на які у два-три рази вищі.

Формування житлово-комунального господарства з погляду раціональної територіальної орга-

нізації її об'єктів передбачає врахування відповідності розміщення об'єктів житлово-комунального господарства потребам населення; економію затрат праці та подолання просторового розриву між елементами виробництва житлово-комунальних послуг; забезпеченість планомірності, керованості процесів розміщення об'єктів та їх орієнтацію на досягнення високої економічної ефективності господарської діяльності [7].

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що сьогодні існує проблема недостатньої кількості та якості житла для населення. Але, як відомо, забезпечення громадян достойними житлово-побутовими умовами призведе до поліпшення здоров'я нації, збільшення тривалості життя, підвищення працездатності населення, що, своєю чергою, призведе до зменшення соціально незахищених категорій громадян, а також збільшення доходів і видатків держави та органів місцевого самоврядування [8].

Шляхи вирішення житлової проблеми, на думку окремих учених, це насамперед створення сприятливих умов для діяльності підприємств та організацій, які займаються проектуванням, будівництвом і реконструкцією житла, виготовленням будівельних матеріалів та устаткуванням для житлового будівництва, а також обслуговуванням і ремонтом житлового фонду.

Від будівельної галузі значно залежить ефективність функціонування економіки країни у цілому.

Таким чином, головною метою регіональної житлової політики є збільшення обсягів будівництва житла та вирішення проблеми забезпечення населення якісним житлом, що створить умови для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України, поліпшення стану демографічної ситуації в її регіонах та позитивно відобразиться на добробуті населення.

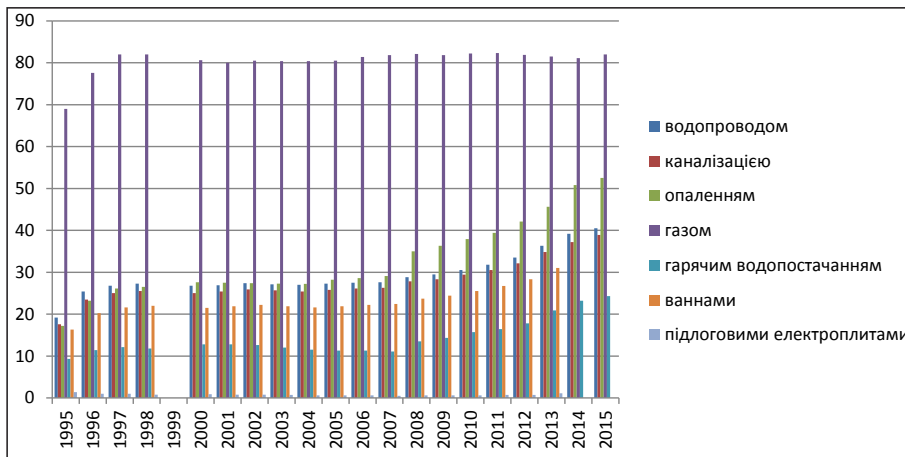


Рис. 4. Питому вагу загальної площі, обладнаної різними видами житлово-комунальних послуг, у Вінницькій області, %

Примітка: державне статистичне спостереження за формою № 4-житлофонд (річна) «Квартирна черга та надання житлових приміщень» скасовано Наказом Держстату від 11.08.2015 № 185 починаючи зі звіту за 2015 р. Розроблення звітності за 1999 р. не здійснювалося

Список використаних джерел:

1. Матусяк С.В. Формування стратегії соціального розвитку регіону / С.В. Матусяк // Ефективна економіка. – 2013. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2558>.
2. Введення в експлуатацію житла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. Статистичні дані Головного управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information.html>.
4. Кірієнко П. Проблеми житлової політики в Україні та шляхи їх вирішення / П. Кірієнко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2006. – № 1. – С. 196–201.
5. Омельчук В. Деякі особливості сучасного стану ринку житла в Україні і роль держави у розв'язанні житлової проблеми молодих сімей / В. Омельчук // Вісник УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 179–184.
6. Соціальна статистика : [підручник] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookss.co.ua/book_socialna-statistika_765/4_tema-5.-statistika-zhitlovih-umov-naselennya.
7. Строкань Т. Соціально-економічна оцінка територіальної організації житлово-комунального господарства / Т. Строкань // Економіст. – 2002. – № 3. – С. 70–73.
8. Завора Т.М. Становлення ринку житла на загальнодержавному та регіональному рівнях в Україні / Т.М. Завора // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 87–95.

Пищик А. В.

Хмельницький національний університет

РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛЬЕМ

Резюме

В статье проанализировано современное состояние обеспечения населения жильем в Винницкой области, исследованы основные показатели строительной отрасли региона, выделены проблемы и предложены пути улучшения обеспечения населения жильем на региональном уровне.

Ключевые слова: жилищная политика, доступное жилье, социальные гарантии, жилищное строительство, обеспечение жильем.

Pischyk O. V.

Khmelnytsky National University

REGIONAL SOCIAL POLICY OF POPULATION PROVIDING HOUSING

Summary

The article analyzes the current state of housing provision in the Vinnytsia region, examines the main indicators of the construction industry in the region, identifies the problems and proposes ways to improve the provision of housing to the population at the regional level.

Key words: housing policy, affordable housing, social guarantees, housing construction, provision of housing.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71:65.012.12

Лесик В. О.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДІАГНОСТУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ В ПРОЦЕСІ МОНІТОРИНГУ ЇЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

У статті наведено показники оцінки фінансової стабільності банківської системи Побудовано інтервальні шкали відповідних показників фінансової стабільності, які ґрунтуються на застосуванні правила «трьох сигм», що дало змогу визначити якісний рівень фінансової стабільності банківської системи. Під час створення інтервальних шкал виконано всі основні статистичні вимоги щодо проведення шкалювання: перевірено вибірку на нормальність закону розподілу, розраховано показник асиметрії та за необхідності – коефіцієнт коригування. Запропоновано також здійснити шкалювання показників діяльності на рівні окремих банків, що доцільно використовувати для експрес-оцінки їх фінансової стабільності.

Ключові слова: банківська система, фінансова стабільність, банківська криза, емерджентність.

Постановка проблеми. Банківські кризи – це невід’ємна риса ринкової економіки, вони супроводжують процес розвитку ринкової економіки. В умовах нестійкої рівноваги ринкової економіки, що розвивається, будь-які потрясіння в банківській сфері призводять до паралізації платіжної системи, коливань курсу національної валюти, викликають загострення політичної ситуації. У таких умовах необхідно здійснювати антикризове управління банківською системою, яке включає систему управлінських заходів і рішень щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання криз та їх причин на всіх рівнях банківської системи.

Сьогодні процеси, які спостерігаються у банківській системі, свідчать про її нестабільний розвиток та наявність проблемних банків. Так, станом на 01.01.2017 ліцензію Національного банку України мали 96 банківських установ (у т. ч. 38 банків з іноземним капіталом). Із початку 2016 р. кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 21 од. З початку 2014 р. до початку 2016 р. внаслідок погіршення платоспроможності до 82 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію. Станом на 01.01.2017 у чотирьох банках тимчасова адміністрація продовжувала працювати, щодо одного банку (ПАТ «Астра Банк») прийнято рішення про припинення тимчасової адміністрації та призначення куратора. Починаючи з 01.06.2016 Правлінням Національного банку України було прийнято декілька рішень про надання згоди на самоліквідацію банківських установ. Першими випадками такої самоліквідації стали ПАТ «Фінанс Банк» та ПАТ «Інвестиційно-Трастовий Банк» [1].

Недостатня фінансова стабільність банківського сектору може призвести до виникнення банківських та валютних криз, що спричиняє ситуацію, в якій банківська паніка призводить до вимушеного припинення банками внутрішньої конвертованості зобов’язань та адміністративного втручання уряду в банківську систему. Сьогодні зусилля міжнародного співтовариства у цілому та України зокрема повинні бути спрямовані на пошук ефективної моделі діагностування кризових явищ у банківській системі, яка б урахувала тісний взаємозв’язок між структурними еле-

ментами її фінансової стабільності та визначала оптимальні співвідношення між ними. При цьому потрібно аналізувати не тільки індикатори оцінки діяльності окремих банків (мікрорівень), а й їх цілісної сукупності, тобто системи (макрорівень), якій притаманні вже нові відмінні властивості, у тому числі й емерджентність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найактивніше про необхідність діагностування кризи банківської системи, особливо на ранніх стадіях її прояву, заговорили в умовах негативного прояву світової фінансово-економічної кризи, яка стала каталізатором виникнення проблем із ліквідністю.

Розвитку науково-методичних підходів до формування індикаторів виникнення кризових явищ у банках, адекватних сучасним умовам посткризового розвитку банківської системи, присвячено дослідження таких зарубіжних науковців, як Ю. Масленченкова, А. Деміргук-Кунта, Е. Детражіа, Дж. Капріо, А. Челіка та І. Карателе.

Питанням антикризового банківського управління присвячено наукові праці вітчизняних учених, а саме: Т. Васильової, О. Мороза, Б. Самородова, О. Барановського, О. Вовчак, О. Дзюблюка, І. Д’яконової, О. Тридіда та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте попередні дослідження недостатньо деталізовані у сфері розвитку методичного інструментарію діагностування кризових явищ у банківській системі в процесі моніторингу її фінансової стабільності. Зокрема, актуальним є питання встановлення критичних значень окремих показників фінансової стабільності банківської системи, що сигналізують про настання кризи.

Мета статті полягає в удосконаленні методичного інструментарію діагностування кризових явищ у банківській системі в процесі моніторингу її фінансової стабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діагностику кризових явищ у банках слід розглядати як процес, який забезпечує виявлення, нейтралізацію та подолання кризових ситуацій. Діагностика повинна виявляти причини, які в майбутньому можуть призвести до виникнення кризи як на рівні окремих банків, так і на рівні банківської системи у цілому. Останнім часом у зарубіжній і вітчизняній практиці все більше уваги

приділяється розробленню методів та моделей діагностування банківської кризи на початковій стадії виникнення, що дає змогу запобігти її розвиткові за допомогою реалізації відповідних антикризових заходів упереджувального характеру.

Для діагностування кризових явищ у банківській системі на початковій стадії їх виникнення в процесі моніторингу фінансової стабільності пропонується визначити критичні значення показників фінансової стабільності банківської системи. Для цього необхідно: перевірити на нормальність розподілу значення показників фінансової стабільності банківської системи, побудувати, відповідно до закону розподілу, шкалу їх оцінювання за правилом «трьох сигм». Відповідно до цього правила:

- ймовірність потрапляння фактичного значення в довірчий інтервал ($X_{ср} - 3\sigma$; $X_{ср} + 3\sigma$) становить 99,7%, або 300 до 1, або існує 0,3% ймовірності виходу за межі;

- ймовірність потрапляння фактичного значення в межі ($X_{ср} - 2\sigma$; $X_{ср} + 2\sigma$) становить 95,5%, тобто шанси приблизно 20 до 1, або існує 4,5% ймовірності виходу за межі;

- ймовірність потрапляння фактичного значення в межі ($X_{ср} - \sigma$; $X_{ср} + \sigma$) становить 68,3%, тобто шанси приблизно 2 до 1, або існує 31,7% ймовірності того, що фактичне значення вийде за межі довірчого інтервалу.

Для отримання більш вузьких значень меж фінансової стабільності банківської системи України пропонується розраховувати ймовірність потрапляння фактичних значень показників у межах ($X_{ср} - \sigma$; $X_{ср} + \sigma$). У разі невідповідності до нормального закону розподілу та наявності асиметрії можливе використання методу «трьох сигм», але за точку відліку береться медіана [2, с. 10].

У процесі дослідження було проаналізовано показники фінансової стабільності банківської системи України протягом 2007–2016 рр. [3–12], їх описова статистика наведена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, для перевірки значень показників фінансової стабільності банківської системи на відповідність нормальному закону розподілу та виявлення суттєвості або несуттєвості асиметрії розраховано: середнє арифметичне, моду, медіану, середнє квадратичне відхилення, коефіцієнт асиметрії. Аналізовані показники фінансової стабільності банківської системи України не мають симетрії, адже за симетричного розподілу мода, медіана та середнє повинні дорівнювати один одному.

Для показників фінансової стабільності було розраховано коефіцієнт корегування, який дає змогу визначити, наскільки відстань між інтенсивностями за асиметричного розподілу зміниться щодо значень за нормального розподілу [1, с. 10].

Розрахунок коефіцієнту корегування за правобічної асиметрії наведено формулою (1), за лівобічної – за формулою (2).

$$k = \frac{M_0 - Me}{Me \times n} \quad (1)$$

$$k = \frac{Me - M_0}{Me \times n}, \quad (2)$$

де k – коефіцієнт корегування;

n – кількість ділень шкали, розташованих ліворуч та праворуч від медіани ($3/2=1,5$).

Під час побудови інтервальної шкали за правилом «трьох сигм» за правобічної асиметрії шкала має діапазон значень ($Me - \sigma k$; $Me + \sigma(k + 1)$), за лівобічної – ($Me - \sigma(k + 1)$; $Me + \sigma k$).

Результати розрахунку коефіцієнту корегування k наведено в табл. 2.

Застосування результатів розрахунків, згідно з табл. 1, 2, дає змогу побудувати інтервальні шкали для показників фінансової стабільності банківської системи. З використанням зазначених процедур та формул розраховано границі рівнів фінансової стабільності банківської системи України на макрорівні (табл. 3).

Відповідно до табл. 3, для оцінювання фінансової стабільності банківської системи побудовано інтервальні шкали значень показників, які характеризують ті чи інші параметри розвитку фінансової системи країни.

Грунтуючись на значеннях показників, можливо оцінити фінансову стабільність банківської системи України на макрорівні (табл. 4).

Відповідно до табл. 4, більшість показників фінансової стабільності банківської системи мала низькі значення у 2008, 2014, 2015, 2016 рр. Саме у ці роки спостерігалися кризові явища в економіці України, які ускладнювалися недостатньою якістю кредитного портфеля, низькою якістю управління ризиками та, головне, браком довіри до фінансової системи з боку населення.

Крім оцінки фінансової стабільності банківської системи на макрорівні, пропонується також здійснити шкалювання показників діяльності окремих банків, які доцільно використовувати для експрес-оцінки їх фінансової стабільності. Така оцінка може здійснюватися як центральним банком, так і окремими банками самостійно в процесі моніторингу їх фінансової стабільності.

Для експрес-оцінювання фінансової стабільності банку використано такі показники: показник рентабельності активів, коефіцієнт захищеності власного капіталу, коефіцієнт генеральної ліквідності, рівень прибуткових (робочих) активів. Для визначення якісних рівнів цих показників використано статистичні дані діяльності банків України протягом 2007–2016 рр. Описова статистика показників фінансової стабільності банків протягом 2007–2016 рр. наведена в табл. 5.

Інтервальні шкали цих показників, визначені за правилом «трьох сигм» та з використанням формул (1)–(2), наведено в табл. 6.

Як видно з табл. 6, моніторинг фінансової стабільності з використанням запропонованих шкал може бути покладений в основу порівняльного аналізу розвитку різних банків. Оскільки аналізуються відносні значення показників банківської діяльності, це в підсумку дає змогу одержати незалежну оцінку.

Рекомендовані граничні значення показників, що сигналізують про настання кризи, наведено в табл. 7.

Як видно з табл. 7, отримані шкали показників фінансової стабільності банківської системи демонструють процес її наближення до межі граничної небезпеки або ідеалу досягнення поставленої мети, що свідчить про вирішення проблеми стабілізації діяльності банківської системи через формування антикризових стратегій окремо для кожного банку.

Висновки. Дослідження особливостей діагностики кризових явищ у банках показало, що мінімізувати фінансові втрати банківської системи можна лише завдяки ранньому діагностуванню кризи. Перспективним інструментом діагностування кризових явищ у банківській системі в процесі моніторингу її фінансової стабільності є шкалювання, на підставі якого виявляються граничні значення

Таблиця 1

Описова статистика показників фінансової стабільності банківської системи України (макрорівень)

Показник	Середнє арифметичне	Медіана	Мода	СКВ	Коефіцієнт асиметрії
1	2	3	4	5	6
1. Показники інтенсивності кредитно-фінансової взаємодії на міжбанківському ринку					
частка коштів НБУ у зобов'язаннях банків, % К1	8,553	6,640	4,275	6,685	0,286
співвідношення обсягів міжбанківських кредитів до кредитів рефінансування НБУ К2	59,104	32,154	30,540	66,686	0,704
частка стабілізаційних кредитів у загальному обсязі рефінансування НБУ, % К3	21,896	16,648	9,069	26,495	0,575
Рівень погашення кредитів рефінансування (співвідношення обсягів повернутих та наданих протягом року кредитів рефінансування НБУ), % К4	123,584	106,765	96,125	83,792	0,439
співвідношення МБК до статутного капіталу банків К5	7,719	6,284	6,125	4,046	0,404
частка кредитів овернайт у загальному обсязі рефінансування НБУ, % К6	29,199	28,477	12,955	18,976	0,038
2. Показники ефективності реалізації функцій банківської системи					
2.1 Ефективності валютного регулювання					
співвідношення валютних інтервенцій НБУ (сальдо між обсягами купівлі та продажу іноземної валюти) і валових міжнародних резервів К7	-0,1	-0,108	0,276	0,383	-0,178
показник доларизації економіки, % К8	31,467	31,466	30,531	3,940	0,051
частка валютних активів у сукупних активах банків, % К9	45,171	42,949	40,981	5,619	0,396
частка валюти проданої банками населенню у загальному обсязі операцій на готівковому валютному ринку, % К10	51,881	56,131	62,219	15,419	-0,276
коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами короткострокового зовнішнього боргу за залишковим терміном погашення (критерій Гвідотті-Грінспена) К11	0,513	0,451	0,353	0,220	0,285
2.2. Ефективності регулювання грошового обігу					
коефіцієнт готівки, % К12	28,857	28,272	28,131	1,865	0,314
показник безпеки функціонування грошового ринку, % К13	15,794	15,871	16,980	1,638	-0,047
показник фінансової глибини, % К14	29,323	28,719	27,904	3,312	0,183
2.3 Стану банківського кредитування економіки					
процентна ставка за банківськими кредитами відносно інфляції, % К15	4,491	3,350	1,706	11,600	0,160
процентна ставка рефінансування відносно ставки за банківськими кредитами К16	0,813	0,819	0,897	0,216	-0,029
відношення активів банків до ВВП, % К17	81,662	83,608	83,770	13,509	-0,144
відношення простроченої заборгованості за банківськими кредитами до ВВП, % К18	7,180	7,192	7,273	3,245	-0,152
3. Показники структурних змін і фінансових диспропорцій у банківській системі					
частка банків, які ліквідовано протягом року, % К19	7,080	4,305	4,158	6,803	0,408
частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, % К20	38,930	38,100	35,022	4,745	0,175
частка державного капіталу у статутному капіталі банків, % К21	26,929	27,500	28,717	12,073	-0,213
співвідношення кількості банків із низьким та достатнім рівнями капіталізації К22	0,191	0,182	0,161	0,048	0,191
співвідношення кількості збиткових і прибуткових банків К23	0,324	0,120	0,118	0,240	0,852
4. Показники оцінки діяльності системно важливих банків (СВБ)					
показник фінансової стабільності СВБ (значимість першого порядку) К24	25,150	13,270	11,527	30,054	0,728
показник фінансової стабільності СВБ (значимість другого порядку) К25	24,368	16,794	11,948	21,709	0,349
рівень довіри населення до СВБ К26	0,430	0,431	0,432	0,038	-0,041
рівень ризикованості кредитного портфеля СВБ К27	0,265	0,195	0,182	0,187	0,378

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Результати розрахунку коефіцієнту корегування k для показників фінансової стабільності, які мають асиметрію

Показник	Коефіцієнт корегування
Правобічна асиметрія	
К2	0,7564
К3	0,2428
К23	-0,0126
К24	-0,0876

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Інтервальні шкали показників фінансової стабільності банківської системи України

Показник	Граничні значення показників – індикаторів фінансової стабільності банківської системи		
	низький	середній	високий
1	2	3	4
K1, дестимулятор	[15,238; 100]	[1,869; 15,238]	[0; 1,869]
K2, стимулятор	[0; 38,290]	[38,290; 129,284]	[129,284; +∞]
K3, дестимулятор	[39,577; 100]	[0,215; 39,577]	[0; 0,215]
K4, стимулятор	[0; 39,792]	[39,792; 207,376]	[207,376; +∞]
K5, дестимулятор	[11,765; +∞]	[3,673; 11,765]	[0; 3,673]
K6, дестимулятор	[48,175; 100]	[10,223; 48,175]	[0; 10,223]
K7, стимулятор	(-∞; -0,559)	[-0,559; 0,207]	[0,207; +∞]
K8, дестимулятор	[35,406; 100]	[27,527; 35,406]	[0; 27,527]
K9, дестимулятор	[50,790; 100]	[39,553; 50,790]	[0; 39,553]
K10, дестимулятор	[67,300; 100]	[36,461; 67,300]	[0; 36,461]
K11, стимулятор	[0; 0,293]	[0,293; 0,733]	[0,733; +∞]
K12, дестимулятор	[30,722; +∞]	[26,991; 30,722]	[0; 26,991]
K13, дестимулятор	[17,431; +∞]	[14,156; 17,431]	[0; 14,156]
K14, стимулятор	[0; 26,011]	[26,011; 32,635]	[32,635; +∞]
K15, стимулятор	(-∞; -7,109)	[-7,109; 16,091]	[16,091; +∞]
K16, дестимулятор	[1,029; +∞]	[0,597; 1,029]	[0; 0,597]
K17, стимулятор	[0; 68,153]	[68,153; 95,172]	[95,172; +∞]
K18, дестимулятор	[10,425; +∞]	[3,935; 10,425]	[0; 3,935]
K19, дестимулятор	[13,883; 100]	[0,277; 13,883]	[0; 0,277]
K20, стимулятор	[0; 34,186]	[34,186; 43,675]	[43,675; +∞]
K21, дестимулятор	[39,002; 100]	[14,855; 39,002]	[0; 14,855]
K22, дестимулятор	[0,239; +∞]	[0,143; 0,239]	[0; 0,143]
K23, дестимулятор	[0,357; +∞]	[0,123; 0,357]	[0; 0,123]
K24, стимулятор	(-∞; 15,902)	[15,902; 40,692]	[40,692; +∞]
K25, стимулятор	(-∞; 2,659)	[2,659; 46,077]	[46,077; +∞]
K26, стимулятор	[0; 0,392]	[0,392; 0,469]	[0,469; 1]
K27, дестимулятор	[0,452; 1]	[0,079; 0,452]	[0; 0,079]

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Результати оцінки фінансової стабільності банківської системи України на макрорівні

Показник	Якісні рівні показників за роками		
	низький	середній	високий
K1, дестимулятор	2008, 2014	2009, 2011, 2012, 2013, 2015, 2016	2007, 2010
K2, стимулятор	2008, 2009, 2011-2016	2010	2007
K3, дестимулятор	2009, 2010	2008, 2012- 2015	2007, 2011, 2016
K4, стимулятор	-	2007, 2008, 2009, 2011- 2016	2010
K5, дестимулятор	2007, 2008	2009-2015	2016
K6, дестимулятор	2008, 2015	2007, 2009, 2010, 2012, 2013, 2014, 2016	2011
K7, стимулятор	2014	2008-2013, 2015, 2016	2007
K8, дестимулятор	2016	2008-2012, 2014, 2015	2007, 2013
K9, дестимулятор	2008, 2009, 2015	2007, 2010, 2012, 2014, 2016	2011, 2013
K10, дестимулятор	-	2007-2014	2015, 2016
K11, стимулятор	2014, 2015	2008-2013, 2016	2007
K12, дестимулятор	2009	2007, 2008, 2010, 2011, 2014, 2015, 2016	2012, 2013
K13, дестимулятор	2014	2007-2013, 2015	2016
K14, стимулятор	2016	2007-2012, 2015	2013, 2014
K15, стимулятор	2014, 2015	2007-2011, 2016	2012, 2013
K16, дестимулятор	2015, 2016	2007-2011, 2014	2012, 2013
K17, стимулятор	2015, 2016	2007, 2010-2014	2008, 2009
K18, дестимулятор	2014, 2015	2009-2013, 2016	2007, 2008
K19, дестимулятор	2014	2007-2013, 2015, 2016	-
K20, стимулятор	2013, 2014	2007-2012, 2015	2016
K21, дестимулятор	2016	2009-2015	2007, 2008
K22, дестимулятор	2014	2009-2013, 2016	2007, 2008, 2015
K23, дестимулятор	2009, 2014-2016	2010, 2011, 2013	2007, 2008, 2012
K24, стимулятор	2008, 2014-2016	2007, 2009	2010- 2013
K25, стимулятор	2015	2007-2011, 2013, 2014, 2016	2012
K26, стимулятор	2009	2008, 2010-2012, 2014-2016	2007, 2013
K27, дестимулятор	2016	2009-2015	2007, 2008

Джерело: складено автором

Таблиця 5
Описова статистика показників фінансової стабільності банків України протягом 2007–2016 рр.

Показник	Середнє арифметичне	Медіана	Мода	Стандартне квадратичне відхилення	Коефіцієнт асиметрії
показник рентабельності активів	-0,019	-0,002	0,064	0,148	-0,141
коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,275	0,215	0,618	0,641	0,094
коефіцієнт генеральної ліквідності	0,433	0,320	0,528	0,579	0,195
рівень прибуткових (робочих) активів	0,886	0,922	0,944	0,122	-0,288

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6
Інтервальні показники фінансової стабільності банківської системи України на рівні окремих банків

Показник	Граничні значення показників – індикаторів фінансової стабільності банківської системи		
	Низький	середній	високий
показник рентабельності активів	(-∞; -0,167]	(-0,167; 0,129]	(0,129; +∞)
коефіцієнт захищеності власного капіталу	(-∞; -0,366]	(-0,366; 0,917]	(0,917; +∞)
коефіцієнт генеральної ліквідності	(-∞; -0,146]	(-0,146; 1,013]	(1,013; +∞)
рівень прибуткових (робочих) активів	(-∞; 0,764]	(0,764; 0,899]	(0,899; 1]

Джерело: розраховано автором

Таблиця 7
Визначення граничних значень показників фінансової стабільності банківської системи, що сигналізують про настання кризи

Показник	Напрямок зміни в період кризи	Рекомендовані граничні значення показників, що сигналізують про настання кризи
<i>Показники оцінки фінансової стабільності банківської системи (макрорівень)</i>		
К1 – частка коштів НБУ у зобов'язаннях банків, %	↑	більше 15,238
К2 – співвідношення обсягів міжбанківських кредитів до кредитів рефінансування НБУ	↓	менше 38,290
К3 – частка стабілізаційних кредитів у загальному обсязі рефінансування НБУ, %	↑	більше 39,577
К4 – співвідношення обсягів повернутих та наданих протягом року кредитів рефінансування НБУ, %	↓	менше 39,792
К5 – співвідношення МБК до статутного капіталу банків	↑	більше 11,765
К6 – частка кредитів овернайт у загальному обсязі рефінансування НБУ, %	↑	більше 48,175
К7 – співвідношення валютних інтервенцій НБУ до валових міжнародних резервів	↓	менше -0,559
К8 – показник доларизації економіки, %	↑	більше 35,406
К9 – частка валютних активів у сукупних активах банків, %	↑	більше 50,790
К10 – частка валюти, проданої банками населенню, у загальному обсязі операцій на готівковому валютному ринку, %	↑	більше 67,300
К11 – коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами короткострокового зовнішнього боргу за залишковим терміном погашення (критерій Гвідотті-Грінспена)	↓	менше 0,293
К12 – коефіцієнт готівки	↑	більше 30,722
К13 – показник безпеки функціонування грошового ринку, %	↑	більше 17,431
К14 – показник фінансової глибини, %	↓	менше 26,011
К15 – процентна ставка за банківськими кредитами відносно інфляції, %	↓	менше -7,109
К16 – процентна ставка рефінансування відносно ставки за банківськими кредитами	↑	більше 1,029
К17 – відношення активів банків до ВВП, %	↓	менше 68,153
К18 – відношення простроченої заборгованості за банківськими кредитами до ВВП, %	↑	більше 10,425
К19 – частка банків, які ліквідовано протягом року, %	↑	більше 13,883
К20 – частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	↓	менше 34,186
К21 – частка державного капіталу у статутному капіталі банків, %	↑	більше 39,002
К22 – співвідношення кількості банків з низьким та достатнім рівнями капіталізації	↑	більше 0,239
К23 – співвідношення кількості збиткових і прибуткових банків	↑	більше 0,357
К24 – показник фінансової стабільності СВБ (значимість першого порядку)	↓	менше 15,902
К25 – показник фінансової стабільності СВБ (значимість другого порядку)	↓	менше 2,659
К26 – рівень довіри населення до СВБ	↓	менше 0,392
К27 – рівень ризикованості кредитного портфеля СВБ	↑	більше 0,452
<i>Показники оцінки фінансової стабільності банків (мікрорівень)</i>		
показник рентабельності активів	↓	менше -0,167
коефіцієнт захищеності власного капіталу	↓	менше -0,366
коефіцієнт генеральної ліквідності	↓	менше -0,146
рівень прибуткових (робочих) активів	↓	менше 0,764

Джерело: розраховано автором

показників фінансової стабільності банківської системи, що сигналізують про настання кризи.

Для підвищення ефективності діагностування кризових явищ у банківській системі запропоновано проводити шкалювання не тільки на рівні банківської системи у цілому, а й на рівні окремих банків. Таке шкалювання можна вважати основою проведення порівняльного аналізу стабільності розвитку як окремого банку, так і сукупності банків. Це дасть змогу об'єктивно

визначити різні заходи для подолання кризових явищ у сфері банківської діяльності й доцільність застосування тих або інших інструментів впливу для досягнення стабільного розвитку банків.

Побудовані шкали дають змогу оцінити ступінь впливу факторів ризику, визначити запас фінансової стабільності банківської системи в умовах посилення макроекономічної нестабільності та розробити антикризові заходи упереджувального характеру.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Притула Н.І. Кредитно-рейтингова оцінка як інструмент ринку цінних паперів : автореферат дис. ... канд. екон. наук. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.І. Притула. – Суми, 2008. – 20 с.
3. Пантелєєва Н.М. Кредит «овернайт» як інструмент рефінансування банків / Н.М. Пантелєєва, А.М. Харченко // Фінансовий простір. – 2011. – № 4. – С. 54–59.
4. Інтервенції на валютному ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85319.
5. Міщенко В. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 5. – С. 28–31.
6. Бажанова О.В. Аналіз стану грошової маси в Україні / О.В. Бажанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 91–96.
7. Річний звіт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/dossatalog/document?id=52855>.
8. Версаль Н.І. Фінансові шоки в контексті рівня розвитку фінансового сектора країн Східного партнерства / Н.І. Версаль // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2017. – Т. 22. – Вип. 2(55). – С. 147–151.
9. Основы банковской аналитики [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://bankir.ru/publikacii/20090909/osnovi-bankovskoi-analitiki-urok-51-2411301/>.
10. Колодізев О.М. Використання показників інтенсивності кредитно-фінансової взаємодії суб'єктів міжбанківського ринку для ідентифікації кризи банківської системи / О.М. Колодізев // Матеріали Міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця» : тези доповідей (1–2 червня 2017 р.). – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – С. 356–359.
11. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
12. Лановська Г.І. Аналіз банківської діяльності : [конспект лекцій для студентів за напрямом 6.030508 «Фінанси і кредит» денної та заочної форм навчання] / Г.І. Лановська. – К. : НУХТ, 2011. – 236 с.
13. Глущенко О.В. Інституційне забезпечення фінансової інфраструктури: шляхи зменшення уразливості / О.В. Глущенко // Економіка та держава. – 2017. – № 5. – С. 44–49.

Лесик В. А.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ В ПРОЦЕССЕ МОНИТОРИНГА ЕЕ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

В статье приведены показатели оценки финансовой стабильности банковской системы. Построены интервальные шкалы соответствующих показателей финансовой устойчивости, основанные на применении правила «трех сигм», что позволило определить качественный уровень финансовой стабильности банковской системы. При создании интервальных шкал соблюдены все основные статистические требования к проведению шкалирования: проверена выборка на нормальность закона распределения, рассчитан показатель асимметрии и при необходимости – коэффициент корректировки. Предложено также осуществить шкалирование показателей деятельности на уровне отдельных банков, что целесообразно использовать для экспресс-оценки их финансовой стабильности.

Ключевые слова: банковская система, финансовая стабильность, банковский кризис, эмерджентность.

Lesyk V. O.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGICAL INSTRUMENTATION OF DIAGNOSTICATION OF CRISIS FACTORS IN THE BANKING SYSTEM IN THE PROCESS OF MONITORING ITS FINANCIAL STABILITY

Summary

The article presents the indicators of financial stability. The interval scales of the corresponding indicators of financial stability, based on the application of the rule of «three sigma», were constructed, which allowed to determine the qualitative level of financial stability of the banking system. When creating interval scales, all the basic statistical requirements for scaling were fulfilled: the sample was checked for the normality of the distribution law, the asymmetry index was calculated and, if necessary, the correction factor was calculated. It was also proposed to make a scaling of the performance on the level of separate banks, which should be used for express assessment of their financial stability.

Key words: banking system, financial stability, banking crisis, emergence.

УДК 336.011

Малиш Д. О.

Сумський державний університет

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СТРУКТУРНО-ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ

Досліджено теоретичні засади категорії «фінансова безпека підприємства» в розрізі мети, принципів, суб'єктів та об'єктів, методів та інструментів. Визначено стратегічну та оперативно-тактичну мету забезпечення фінансової безпеки підприємства. Доведено, що суб'єктно-об'єктна структура фінансової безпеки узгоджується з поняттям «фінансова архітектура підприємства».

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, фінансова архітектура.

Постановка проблеми. Фінансова система України як країни з малою економікою відкритого типу особливо гостро відчуває вплив світової турбулентності. Суттєва незбалансованість світових фінансових ресурсів, їх значний відрив від реального сектору економіки призводять до формування перманентних фінансових криз. З іншого боку, внутрішня нестабільність фінансового сектору економіки, відсутність довіри до банківської системи та зниження попиту на кінцеву продукцію призводять до зниження рівня фінансової безпеки підприємств (далі – ФБП). Для вирішення проблем забезпечення ФБП особливого значення набувають розуміння теоретичних засад та визначення її ключових елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблематика забезпечення ФБП знаходиться у центрі уваги широкого кола науковців, таких як: І.О. Бланк, М.М. Єрмошенко, М.А. Кривовяз, В.В. Коробов, О.М. Ляшенко, В.В. Нагайчук, О.М. Підхромний, О.В. Сусіденко, О.В. Чеберяко та ін. Водночас досить часто ФБП порівнюють із фінансовим станом підприємства, що, на нашу думку, є не зовсім доречним, оскільки ФБП більшою мірою пов'язана саме з формуванням структури капіталу та безпекою власників капіталу підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Саме в такому напрямі дослідження здійснюються досить фрагментарно, окремо за проблематикою структури капіталу підприємства, окремо – за напрямом корпоративного управління, і нечасто зустрічаються вітчизняні дослідження, пов'язані зі структурою власності підприємства та її впливом на фінансову безпеку. У зарубіжній літературі активно застосовується термін «фінансова архітектура», який поєднує у собі три базових елементи: структуру капіталу, структуру власності та відносини між самими власниками, що є основою ФБП.

Мета статті полягає у дослідженні основних складових елементів ФБП та взаємозв'язків між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливими складниками під час дослідження ФБП є визначення основних концептуальних елементів, які значимі з погляду забезпечення якісного рівня фінансової безпеки, зокрема йдеться про об'єкт, суб'єкти, ключові параметри, які відображають її стан, принципи. Опрацювавши результати наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців [1–5], нами сформовано власне концептуальне розуміння ФБП (рис. 1), під яким розглядається такий стан структури капіталу, який забезпечує поглинання (абсорбацію) зовнішніх та внутрішніх економічних шоків за рахунок сформованого запасу фінансової міцності та захищає інтереси стейкхолдерів в умовах наявної фінансової архітектури підприємства.

Забезпечення ФБП базується на низці принципів, в даному разі нами виділено базові принципи, оскільки в роботах вітчизняних науковців О.В. Чеберяко, М.А. Кривовяз [6], Т.Б. Кузенко, К.А. Усенко [7], Л.О. Матвійчука [8], В.В. Нагайчук, О.В. Сусіденка [9] та ін. детально проаналізовано та систематизовано різні види принципів. На нашу думку, базовими є принципи, на яких базується й організація фінансового менеджменту на підприємстві.

Принцип законності передбачає, що всі рішення, що приймаються для забезпечення фінансової безпеки підприємства, знаходяться у правовому полі, оскільки порушення законодавчих норм може призвести до адміністративної відповідальності у вигляді стягнення штрафів, які, як правило, сплачуються за рахунок прибутку підприємства, а за наявності порушень, що призводять до кримінальної відповідальності, може суттєво погіршитися репутація підприємства і, як наслідок, відбудеться скорочення чистого доходу від реалізації продукції підприємства та звуження його фінансової діяльності.

Принцип системності означає, по-перше, що система забезпечення ФБП є складовим елементом системи забезпечення економічної безпеки підприємства, а отже, її стратегічна та оперативна мета, інструменти та методи досягнення прийнятого рівня повинні узгоджуватися з іншими елементами. По-друге, система забезпечення ФБП є відносно самостійною системою зі своїми об'єктом, суб'єктами, методами та інструментами.

Принцип плановості полягає у забезпеченні ФБП через розроблення стратегічного фінансового плану розвитку підприємства, виходячи з якого формується оперативно-тактичний план. Ключова мета, на яку повинен бути орієнтований стратегічний план – це зростання добробуту власника підприємства (держави, юридичних чи фізичних осіб) передусім шляхом збереження капіталу та його збільшення через зростання ринкової вартості підприємства. Оперативно-тактичний план підприємства повинен забезпечувати формування оптимальної структури капіталу, яка, своєю чергою, забезпечувала б оптимальне співвідношення прибутковості та фінансових ризиків. Окрім того, з погляду інтересів власників важливо визначити оптимальне співвідношення під час розподілу отриманого чистого прибутку на частину, яка буде спрямована на виплату дивідендів власникам та частину прибутку, спрямовану на нарощення власного капіталу.

Принцип адаптивності означає, що фінансовий менеджмент для якісного забезпечення ФБП повинен мати як мінімум три варіанти прогнозів функціонування підприємства залежно від імовірності справдження зовнішніх та внутрішніх фінансових ризиків: оптимістичний – у разі поліпшення

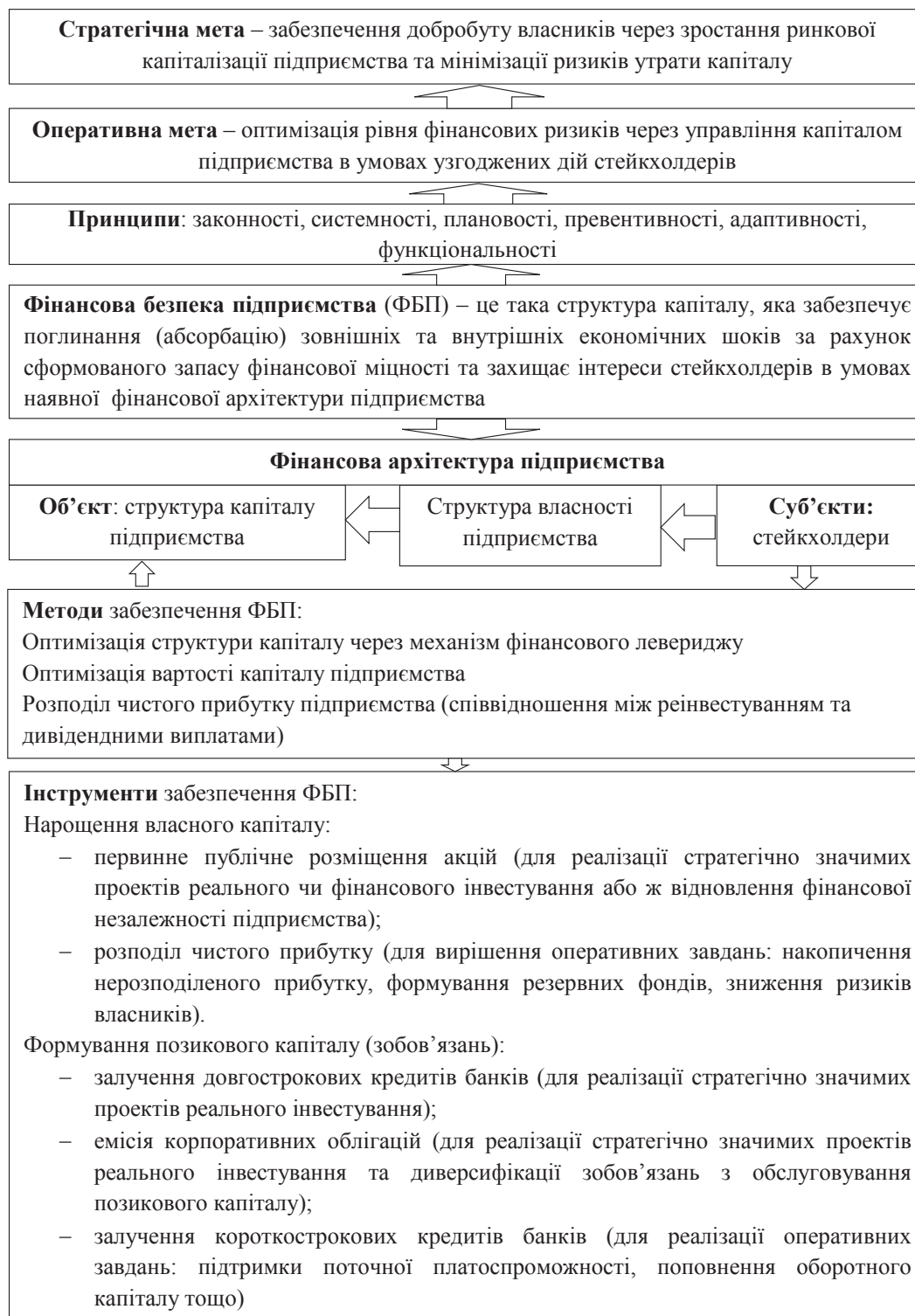


Рис. 1. Концептуальне розуміння фінансової безпеки підприємства

Джерело: складено автором

кон’юнктури у фінансовому секторі; реалістичний – максимально наближений до наявної кон’юнктури; песимістичний – у разі погіршення кон’юнктури.

Принцип превентивності узгоджується з попереднім принципом та передбачає, що забезпечення ФБП може бути максимально ефективним у разі застосування випереджальних заходів реагування на зовнішні та внутрішні фінансові шоки. Він може діяти за умови налагодженої та безперервної системи моніторингу як зовнішнього, так і внутрішнього фінансового середовища.

Принцип функціональності означає, що розроблена на підприємстві система забезпечення фінансової безпеки має бути ефективною, тобто витрати на забезпечення ФБП не повинні перевищувати рівня отриманого прибутку, а також узгодження дій всіх структурних підрозділів підприємства, які функціонально пов’язані із забезпеченням ФБП.

Стосовно суб’єктно-об’єктної структури ФБП, то, на нашу думку, це фінансова архітектура підприємства. Термін «фінансова архітектура підпри-

емства» активно використовується у публікаціях зарубіжних науковців у сфері фінансового та корпоративного менеджменту підприємств. Фінансова архітектура розглядається у поєднанні трьох ключових елементів: стейкхолдерів – суб'єктів ФБП, які приймають фінансові рішення, структури власності підприємства, яка має безпосереднє значення під час прийняття рішень суб'єктами, та власне структура капіталу підприємства, яка є основним об'єктом і визначає фінансову діяльність підприємства.

Щодо визначення об'єкту нами виокремлено п'ять основних підходів, які сьогодні розглядаються з погляду теоретичних засад ФБП: фінансовий стан, як правило, з ключовим акцентом на фінансову стійкість; загрози; фінансовий потенціал; фінансовий інтерес; результат керування фінансовим процесом. Кожна з наведених категорій має певні підстави бути об'єктом ФБП, і при цьому всі вони між собою взаємопов'язані, оскільки відображають різні боки процесу прийняття фінансових рішень. Водночас основою для їх визначення є один і той же інформаційний простір, а саме дані фінансової та бухгалтерської звітності підприємства. Різниця у виборі показників, які беруться до уваги, та рівні їх уточнення.

На нашу думку, у забезпеченні ФБП ключовим є капітал підприємства, оскільки з погляду формування грошових потоків на підприємстві саме потоки за фінансовою діяльністю зумовлені рухом капіталу. Таким чином, це не суперечить сутності фінансової діяльності з погляду стандартів фінансової звітності підприємства.

На сучасному етапі в дослідженнях ФБП, як правило, розглядаються всі показники фінансового стану підприємства, на основі яких оцінюється рівень потенційних чи реальних ризиків. Водночас якщо підійти до розгляду проблеми ФБП із погляду суто фінансової діяльності, то можна говорити про те, що показники майнового стану підприємства або показники його ділової активності є не зовсім фінансовими показниками, а більшою мірою це показники, які характеризують економічний стан. Якщо розглядати фінансову діяльність підприємства як її визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, то це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, тобто виходячи з такого визначення фінансової діяльності можна стверджувати, що ФБП залежить від того, як підприємство формує свою структуру капіталу.

Суб'єкти забезпечення фінансової безпеки фактично визначені вище – це власники та інші стейкхолдери. У наукових дослідженнях коло зацікавлених осіб у функціонуванні підприємства та причетності до фінансових відносин, що формуються підприємством як усередині, так і ззовні, може бути як досить звуженим, так і досить широким. Зрозуміло, що ключовими стейкхолдерами є власники підприємства, його менеджмент та співробітники – внутрішні стейкхолдери; стосовно зовнішніх стейкхолдерів, то їх коло доволі широке: клієнти (дебітори); кредитори (постачальники, у відносинах з якими формується кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; банки, у відносинах з якими формується кредитна історія підприємства в частині використання коротко- та довгострокових кредитів; держава – може розглядатися з погляду фінансових відносин, що виникають у процесі нарахування та сплати податків як місцевого, так і державного

рівня, внаслідок чого формується кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом). Крім того, досить часто окремо як стейкхолдерів виділяють громадські організації, профспілки та різні професійні асоціації, засоби масової інформації тощо.

На нашу думку, досить ґрунтовно класифікація стейкхолдерів із погляду формування фінансових відносин була досліджена в роботі М.М. Бричко на прикладі стейкхолдерів банку [10]. Запропонований підхід можна використовувати для класифікації стейкхолдерів підприємства з урахуванням забезпечення ФБП у реальному секторі економіки. Тобто ми вважаємо за доцільне виокремити чотири рівні градації стейкхолдерів підприємства – від нижчого, найширшого, до вищого, звуженого, який міститиме лише тих стейкхолдерів, фінансовий стан яких безпосередньо залежить від рівня ФБП. Опираючись на дослідження М.М. Бричко, необхідно застосувати підхід у частині використання напрацьованої методологічної бази, а саме класичної теорії стейкхолдерів, неінституціональної теорії, агентської теорії.

Таким чином, перший рівень являє собою максимально широкий перелік стейкхолдерів, які тією чи іншою мірою зацікавлені у забезпеченні ФБП, серед них мінімально зацікавленими є конкуренти, адже зниження рівня ФБП, що є конкурентом, з одного боку, є для всіх інших вигідною ситуацією, оскільки надає можливість конкурентам розширити ринки збуту своєї продукції, але, з іншого боку, все залежить від типу конкуренції, яка сформувалася на товарному ринку, і не завжди усунення конкурента може бути вигідним для всіх інших учасників ринку. Засоби масової інформації не належать до стейкхолдерів, які можуть мати прямий фінансовий інтерес щодо забезпечення ФБП, але вони можуть досить серйозно впливати на поведінку клієнтів та постачальників підприємства, формуючи певну інформаційну компанію як із так званої підтримки ФБП, так і з так званого формування негативного іміджу підприємства.

Другий рівень включає широкий перелік стейкхолдерів, які зацікавлені в отриманні інформації про рівень ФБП як у зв'язку з прямою фінансовою залежністю від діяльності підприємства так і у зв'язку з тим, що підприємство може бути клієнтом для таких установ та замовляти відповідні послуги, у тому числі з фінансового консалтингу, зокрема формувати певний масив фінансової інформації та нести відповідальність за її достовірність перед іншими учасниками ринку.

Третя група стейкхолдерів включає в себе тих, хто має прями або опосередковані фінансові відносини з підприємством і чий фінансовий стан певною мірою залежить від рівня ФБП. Із цієї групи фактично для четвертого рівня виокремлюємо тих стейкхолдерів, які мають пряму фінансову залежність та зацікавленість у забезпеченні високого рівня ФБП, при цьому це й ті стейкхолдери, що можуть впливати в той чи інший спосіб на фінансовий стан підприємства: акціонери, інвестори, менеджери, персонал, клієнти, постачальники, банки, держава (фіскальні органи). Кожен із цієї групи стейкхолдерів має прями фінансові відносини, а саме: акціонери – зацікавлені, по-перше, у зростанні ринкової вартості акцій підприємства (з погляду стратегічного фінансового менеджменту) та в отриманні частини чистого прибутку шляхом його розподілу у вигляді дивідендів (із погляду оперативного фінансового менедж-



*Стейкхолдери, які вилучені з наступного рівня

Рис. 2. Градація стейкхолдерів підприємства залежно від їх інтересів у забезпеченні ФБП

Джерело: складено автором

менту). Інвестори мають безпосередню зацікавленість у якомога коротшому терміні окупності своїх інвестицій та отриманні в подальшому також частини чистого прибутку підприємства на умовах інвестиційного контракту. Менеджери як вищого топ-менеджменту підприємства, так і менеджменту середньої ланки зацікавлені в забезпеченні ФБП із погляду стабільності отримання своїх доходів у вигляді заробітної плати та бонусів за ефективний та безпечний фінансовий менеджмент. Персонал підприємства зацікавлений у стабільному працевлаштуванні та отриманні стабільної і високої заробітної плати, що можливо за умови забезпечення високого рівня ФБП. Діяльність клієнтів також значною мірою залежить від рівня забезпечення ФБП, адже своєчасність та надійність виконання умов контракту на виконання робіт, поставку продукції чи надання послуг напряму залежать від стабільної фінансової ситуації підприємства-партнера. Що стосується діяльності постачальників, то рівень ФБП визначає умови укладання контрактів на постачання сировини та матеріалів, необхідних для процесу виробництва, та дає гарантії щодо платоспроможності; крім того, від рівня

ФБП залежать стан розрахункової дисципліни та можливість отримати більш вигідні умови контракту в частині термінів оплати та умов оплати. Банки зацікавлені мати клієнтом підприємство з високим рівнем фінансової безпеки як у частині проведення розрахунково-касових операцій, так і з погляду кредитування діяльності підприємства. Що стосується держави як стейкхолдера в особі фіскальних органів, то підприємство, яке має високий рівень фінансової безпеки, є, як правило, стабільним платником податків як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні. Держава повинна бути зацікавлена у функціонуванні якомога більшої кількості підприємств із високим рівнем ФБП, адже це, по суті, означає, що підприємство в змозі платити й один із ключових податків – податок на прибуток.

Висновки. Таким чином, для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві повинно бути чітко визначено та узгоджено стратегічну та оперативну-тактичну мету, принципи, методи та інструменти, які можуть застосовувати стейкхолдери в процесі управління структурою капіталу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 776 с.
2. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : [монографія] / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева. – К. : НАУ, 2010. – 232 с.
3. Коробов В.В. Финансовая безопасность в системе государственного финансового контроля : дис. ... канд. экон. наук / В.В. Коробов ; Ивановский государственный химико-технологический университет. – Иваново, 2010. – 133 с.
4. Ляшенко О.М. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства / О.М. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2012. – № 4(44). – С. 27–32.
5. Підхомний О.М. Фінансова безпека України: методологія аналізу та стратегічні орієнтири : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.М. Підхомний ; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2015. – 455 с.

6. Чеберяко О.В., Кривовяз М.А. Економіко-теоретична сутність системи забезпечення фінансової безпеки підприємства / О.В. Чеберяко, М.А. Кривовяз // Економіка та держава. – 2015. – № 1. – С. 94–97.
7. Кузенко Т.Б., Усенко К.А. Управление финансовой безопасностью предприятия в соответствии с принципами ее обеспечения / Т.Б. Кузенко, К.А. Усенко // Бизнес Информ. – 2011. – № 2(1). – С. 136–138.
8. Матвійчук Л.О. Структура системи фінансової безпеки в управлінні підприємством / Л.О. Матвійчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 194–197.
9. Нагайчук В.В. Політика формування цілей і завдань фінансової стратегії підприємства / В.В. Нагайчук, О.В. Сусіденко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua>.
10. Бричко М.М. Оцінювання ефективності управління діяльністю банків в системі фінансових відносин їх стейкхолдерів : дис. ... канд. екон. наук / М.М. Бричко ; УАБС. – Суми, 2014. – 265 с.

Малыш Д. А.

Сумский государственный университет

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРУКТУРНО-ДЕКОМПОЗИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Резюме

Исследованы теоретические основы категории «финансовая безопасность предприятия» в разрезе целей, принципов, субъектов и объектов, методов и инструментов. Определены стратегическая и оперативно-тактическая цели обеспечения финансовой безопасности предприятия. Доказано, что субъектно-объектная структура финансовой безопасности согласуется с понятием «финансовая архитектура предприятия».

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, финансовая архитектура.

Malysh D. O.

Sumy State University

FINANCIAL SECURITY OF A COMPANY: STRUCTURAL ANALYSIS

Summary

In the article authors consider the key elements of ensuring the financial security of a company: purpose, principles, subjects and objects, methods and tools. Self-determination of financial security of the company is provided as a structure of capital, which ensures the absorption of external and internal economic shocks due to the accumulated financial strength and protects the interests of stakeholders in the current financial architecture of the company.

Key words: financial security of a company, financial architecture.

УДК 336.7

Нужненко О. В.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку банківської системи України. Охарактеризовано проблеми становлення та розвитку банківського сектору, визначено основні етапи його формування. Досліджено основні показники, що характеризують фінансовий стан і рівень стійкості банківської системи, визначено роль і функції Національного банку України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у процесі оздоровлення вітчизняних банків, обґрунтовано головні напрями подальшого реформування банківської системи України.

Ключові слова: банківська система, неплатоспроможний банк, фінансове оздоровлення, фінансова стійкість, інструменти фінансової стійкості.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки та підвищення рівня добробуту населення країни значною мірою залежать від вирішення проблем ефективного функціонування банківської системи. За останнє десятиліття банківська система України пережила декілька кризових явищ, зумовлених низькою політичною кризою, спадом виробництва, знеціненням гривні, збільшенням рівня інфляції, платоспроможністю населення, відтоком депозитів, останнє з яких відбулося в 2013–2014 рр. та стало причиною різкого зниження довіри до банківської системи [1, с. 34; 2, с. 5; 3, с. 17]. Після зазначеного стагнаційного періоду, починаючи з кінця 2016 р., відбувається

новий етап поступового економічного зростання та відновлення банківської системи.

Забезпечення стабільного функціонування банківської системи є одним з інструментів підтримки стабільного розвитку економіки країни та необхідною умовою на шляху до європейської інтеграції [4, с. 48; 5, с. 39; 6, с. 24; 7, с. 58]. Банківська система є інструментом ефективного функціонування реального сектору економіки та джерелом його фінансування, виступаючи посередником між населенням, яке акумулює найбільшу частину вільних коштів, та підприємницьким сектором, який постійно їх потребує [8, с. 67; 9, с. 8]. Забезпечення стабільного розвитку вітчизняної банків-

ської системи є важливим практичним завданням успішного розвитку всієї економіки.

Таким чином, актуальним є дослідження стану сучасної банківської системи та аналізу проблем її функціонування з виявленням подальших перспектив її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем становлення та розвитку вітчизняної банківської системи знайшло широке відображення в наукових працях відомих учених: С. Буковинського [4], Г. Карчевої [1], Л. Кузнецової [7], І. Лютого [3; 6], В. Міщенко [2; 20], С. Міщенко [5; 17], С. Науменкової [8; 22]. Новій парадигмі розвитку банківської системи присвячено наукові роботи В. Опаріна [26], І. Шумила [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень стану банківської системи, сучасний етап реформування банківської системи потребує додаткового дослідження питань, пов'язаних з її фінансовим оздоровленням та посиленням роботи з проблемними банками шляхом використання нових фінансових інструментів в умовах високої мінливості зовнішнього середовища.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану банківської системи України та визначенні перспективних напрямів її розвитку на основі використання інструментів фінансового оздоровлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення банківської системи України розпочалося у 1991 р. після прийняття Закону України «Про банки та банківську діяльність», що заклало основи дворівневої банківської системи, організації державного контролю та нагляду за банківською діяльністю з боку Національного банку України (НБУ), функціонуванням банків другого рівня на комерційній основі та на договірних відносинах із клієнтами.

Подальший розвиток банківської системи України сприяв різкому збільшенню кількості банків, зокрема у 2000 р. їх кількість становила 214, та появи банків з іноземним капіталом (у 2000 р. їх налічувалося 14). При цьому НБУ здійснював контроль над банківською діяльністю та очищував систему: упродовж 1994–2000 рр. 76 банків були визнані неплатоспроможними [10].

Для підвищення довіри до банківської системи та вдосконалення роботи було прийнято новий Закон України «Про банки та банківську діяльність» (2000 р.) [11], Указ Президента України «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків» (1998 р.) [12], закони України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» (2001 р.) [13] та «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» (2012 р.) [14].

За даними НБУ та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), станом на 1 січня 2017 р. в Україні нараховувалося:

- 100 банків, які мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, 99 з яких є учасниками ФГВФО;
- чотири банки з тимчасовою адміністрацією;
- 89 банків у стані ліквідації;
- 32 банки, ліквідація яких завершена;
- один банк, який був проданий інвесторам після введення тимчасової адміністрації;
- один банк, який був проданий державі [10; 15].

Станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2016 кількість банків з іноземним капіталом не змінилася і залишилася на рівні 41. Кількість банків з українським капіталом у 2016 р. зменшилася на 19 і становила 58 банків (рис. 1).

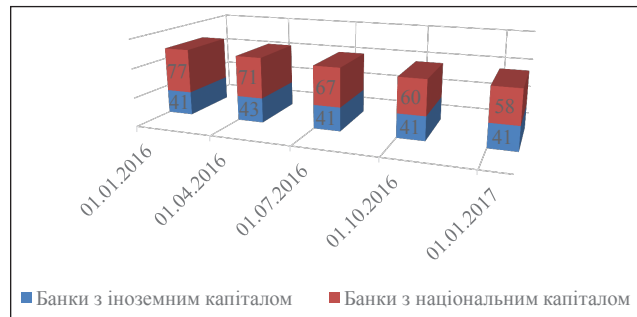


Рис. 1. Динаміка кількості банків з іноземним капіталом в Україні в 2016 р.

Джерело: складено автором на основі [15]

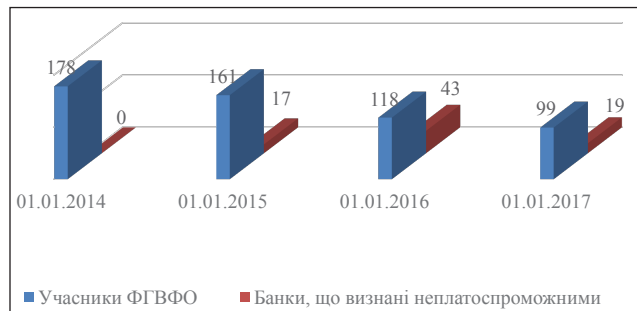


Рис. 2. Динаміка кількості банків – учасників ФГВФО та банків, що визнані неплатоспроможними

Джерело: складено автором на основі [15]

У 2016 р. з реєстру банків було виключено 19 банків (у 2015 р. – 44): 16 банків у зв'язку з ліквідацією, трьом банкам було надано згоду на самоліквідацію (рис. 2).

Аналізуючи результати діяльності банків у 2016 р. [16], слід звернути увагу як на позитивні, так і на негативні тенденції. У 2016 р. відбулася значна капіталізація банківської системи: статутний капітал збільшився більше ніж удвічі; сповільнилися темпи девальвації національної валюти; темпи відтоку валютних вкладів порівняно з двома попередніми роками значно зменшилися; спостерігається приріст вкладів у національній валюті; поступово зменшуються вартість залучення ресурсів і вартість кредитів. Водночас погіршення важливих індикаторів стану банківської системи засвідчують скорочення обсягів кредитування, низький рівень довіри до банківської системи з боку вкладників, зростання частки проблемної заборгованості та найвищий рівень збитковості банківської системи за всю історію її існування.

У 2016 р. валюта балансу банківської системи дещо скоротилася. Її обсяг станом на 01.01.2017 відповідав 1 061,1 млрд. грн. проти 1 103,3 млрд. грн. на початок 2016 р. (- 3,8%) [16]. При цьому кредитна активність банків продовжує залишатися низькою, що зумовлено обмеженим колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та високою вартістю кредитного ресурсу [17, с. 43; 18, с. 14]. За даними НБУ, на початок 2017 р. середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті становила 17,7% (21,5% станом на 01.01.2016). Для кредитів в іноземній валюті цей показник дорівнював 8,2% (6,9% станом на 01.01.2016). Упродовж цього періоду відбувалося поступове зниження облікової ставки НБУ, що сприяло зниженню вартості кредитних ресурсів на внутрішньому ринку [16].

Паралельно із цим також відбувалося зниження вартості залучення коштів на вкладні рахунки. Водночас обмежені обсяги цього ресурсу і високий рівень конкуренції між банківськими установами дещо стримували темпи такого зниження. Для порівняння зазначимо, що станом на 01.01.2017 відсоткова ставка за довгостроковими депозитами в національній валюті становила 18,8% (за короткостроковими – 9,8%), а за довгостроковими депозитами в іноземній валюті – 6,9% (за короткостроковими – 5,0%). Станом на 01.01.2016 ставки за депозитними вкладками були ще вищими – 22,3% та 11,7% для довгострокових та короткострокових вкладів відповідно в гривні та 9,5% і 7,4% відповідно для вкладів у іноземній валюті [16].

За підсумками 2016 р. [19] фінансовий результат діяльності банків був від'ємним і становив -160 389,7 млн. грн. Рівень доходів скоротився на 5,5%, що пов'язано зі збільшенням від'ємного результату від торгівлі іноземною валютою, банківськими металами і скороченням процентного доходу.

Високоліквідні активи скоротилися на 8 796,5 млн. грн., або на 5,2%, а їх питома вага – з 12,5% до 10,8% за рахунок зменшення обсягів розміщення коштів наostro-рахунках на 19 987,4 млн. грн. На 11 190,9 млн. грн., або на 20,0%, збільшилися розміщення в готівкові кошти та кошти в НБУ. У 50 банках частка високоліквідних активів у структурі перевищувала середні значення по системі. У 19 банках значення цього показника було менше 5,0%. Обсяг приросту портфеля цінних паперів у 2016 р. у вісім разів перевищив приріст за 2015 р. та становив 131 272,0 млн. грн., або 87,7%, що становить 18,8% усіх активів. 87,2% приросту забезпечило збільшення обсягу портфеля цінних паперів, що рефінансуються НБУ, а саме на 114 447,7 млн. грн., або на 88,5%, що в структурі активів банківської системи становило 16,3%. Обсяг цінних паперів у торговому портфелі зріс на 25 246,1%, або у вісім разів (до 28 819,3 млн. грн.) [19].

Сукупні доходи банків скоротилися на 9 782,9 млн. грн., або на 5,5%, і становило 169 631,4 млн. грн. Разом із тим у їхній структурі відбулися суттєві зміни. Так, продовжилася тенденція попереднього року до скорочення процентних доходів: за рік їх зменшення становило 1 136,7 млн. грн., або на 0,95%, тоді як у структурі доходів їхня частка збільшилася з 66,9% до 70,2%. Процентні доходи у цілому скорочувалися за рахунок зменшення доходів від кредитних операцій, тоді як процентні доходи від операцій із цінними паперами збільшилися на 1 787,8 млн. грн., або на 11,6%. Сукупні витрати зросли на 86 035,0 млн. грн., або на 35,3%, за рахунок відрахувань у резерви, частка яких у структурі витрат підвищилася до 60,3%.

Прибутковою була діяльність лише 62 банків, а загальна сума прибутку, одержаного ними, становила 10 356,5 млн. грн. (двічі більше рівня попереднього року). Збитковою виявилася діяльність 37 банків, загальна сума збитків яких становила 170 746,2 млн. грн. [19]. Разом із тим, по восьми банках прибуток відображено за рахунок від'ємних відрахувань у резерви. Таким чином, можна констатувати, що потенційно збитковість системи є ще більшою.

Зважаючи на ситуацію, яка характеризується хитким політичним середовищем, пригніченою економічною діяльністю, високим рівнем інфляції та низькою якістю активів, можна очікувати подальші втрати українських банків. Посилення

правової та організаційної структури банків і загального режиму оздоровлення та врегулювання їх неплатоспроможності є важливим практичним завданням, від вирішення якого залежить подальший розвиток національної економіки.

Відповідно до діючого законодавства, основні функції щодо оздоровлення банківської системи покладено на НБУ. Головним інститутом, що здійснює врегулювання неплатоспроможності банків, є ФГВФО, на який покладено обов'язки щодо управління державною системою гарантування вкладів, що покриває вклади у розмірі до 200 тис. грн. на одного вкладника. Рішення про віднесення банку до категорії «проблемних» є відповідальністю НБУ в межах його загальних повноважень з нагляду. НБУ використовує систему завчасного попередження для визначення банків, які є потенційно проблемними та можуть потребувати реструктуризації або ліквідації [20, с. 44; 21, с. 72].

Після визнання банку неплатоспроможним його поточна діяльність здійснюється з урахуванням обмежень, установлених Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [19].

При цьому слід мати на увазі, що визнання неплатоспроможним і виведення з ринку «системно важливого» банку може спричинити «ефект доміно» та наразити на небезпеку стабільність фінансової системи країни в цілому [22, с. 68; 23, с. 62]. Так, наявні випадки, коли прийняття НБУ рішення про визнання банку проблемним або неплатоспроможним відбувається запізно для вжиття відповідних заходів, що призводить до негативних наслідків. А затягування НБУ прийняття рішення про визнання банку проблемним або неплатоспроможним призводить до суттєвого погіршення вартості банку та його активів [20, с. 42].

Станом на початок 2017 р. діюча система не повною мірою відповідала потребам ефективної роботи з потенційно неплатоспроможними банками, які за своїм розміром, взаємозв'язками або фактом того, що установа є надавачем важливих послуг, що могло спричинити дестабілізацію національної банківської системи. Для запобігання таким ситуаціям необхідним є запровадження інструментів фінансового оздоровлення, які можуть посилити стійкість банківської системи.

Для запровадження ефективних інструментів фінансового оздоровлення необхідним є внесення змін до чинного законодавства, а саме в частині вдосконалення регулювання системи оздоровлення неплатоспроможних банків.

Нині вітчизняна практика врегулювання питань неплатоспроможних банків спрямована переважно на швидку та економічно ефективну їх ліквідацію, яка не спричиняє системного ризику для економіки. Наприклад, процедура ліквідації банків у ЄС регулюється самостійно країнами-членами, тобто на національному рівні. А процедура оздоровлення та врегулювання, що існує в Україні, є дуже структурованою, з чітко визначеними строками, що не лише спричиняє тиск на банк та органи його управління щодо відновлення дотримання законодавчих вимог, а й може обмежити можливості на етапі проведення процедури оздоровлення (коли банк належить до категорії «проблемних») [24, с. 52; 24, с. 92].

У межах постійних повноважень з нагляду НБУ має у своєму розпорядженні низку заходів впливу, перелік і дієвість яких коливаються від письмового застереження та штрафів до тимчасової заборони використання власником істотної участі у банку права голосу, тимчасового відсторонення посадо-

вої особи банку від посади та, врешті, відкликання банківської ліцензії [11]. Однак куратор, призначений НБУ, в разі коли банк віднесено до категорії «проблемних», не має спеціальних повноважень щодо втручання в його діяльність на етапі проведення процедури оздоровлення.

Незаконна передача активів частіше за все відбувається перед або на етапі, коли банк належить до категорії «проблемних», а тому є необхідність розширити перелік засобів втручання на ранньому етапі, що є доступними для державних уповноважених органів. Для захисту активів банку, не перешкоджаючи йому продовжувати роботу з надання послуг клієнтам або не примушуючи його до дострокового віднесення до категорії неплатоспроможних, НБУ потребує додаткових інструментів, що можуть бути застосовані за необхідності, до офіційного ухвалення рішення про віднесення банку до категорії «проблемних» [26, с. 527; 27, с. 28].

Так, для підвищення ефективності етапу «проблемності» банку куратору необхідно надати більше повноважень, наприклад, право негайного призупинення або припинення сумнівних операцій і платежів та вимоги, за необхідності, призупинення або припинення повноважень окремих або всіх членів органів управління банку.

Необхідність розширення спектру використовуваних інструментів фінансового оздоровлення створює правову та методологічну основу для залучення двох інструментів реструктуризації: збільшення статутного капіталу за рахунок депозитів (або своп-операцій) та списання заборгованості. Обидва інструменти часто використовуються на практиці, однак до останнього часу вони не були законодавчо визначеними та обов'язковими для застосування.

Мета використання інструментів фінансового оздоровлення полягає у рекапіталізації банку, що знаходиться в процесі процедури врегулювання неплатоспроможності, в короткі терміни та завдяки використанню власних внутрішніх ресурсів. Фінансове оздоровлення може застосовуватися як окремих заходів для відновлення платоспроможності

та забезпечення довгострокової стійкості банку («фінансове оздоровлення за принципом «відкритого банку»), або як захід, що використовується з іншими інструментами врегулювання, наприклад зі зменшенням поточних зобов'язань банку для сприяння його продажу або передачі активів.

Таким чином, запровадження та використання нових інструментів фінансового оздоровлення банків може сприяти: підвищенню стійкості вітчизняного банківського сектору у разі виникнення серйозних проблем, які можуть дестабілізувати економіку та спричинити «ефект доміно»; зниженню вірогідності залучення та зменшенню обсягу державної підтримки, що буде необхідна у разі банківської кризи; зменшенню ризику недобропорядності та вразливості процесу врегулювання неплатоспроможності до шахрайських дій інсайдерів.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що в сучасних умовах рівень автономності та політичної незалежності НБУ має бути суттєво підвищений. Потребує вдосконалення система внутрішнього контролю в НБУ, зокрема шляхом проведення щоквартального аудиту та погодження його результатів із міжнародними організаціями, наприклад з МВФ та/або Світовим банком, на основі посилення контролю над ризиками та протидії дестабілізації діяльності банків, а також шляхом забезпечення прозорості структури власності та підтримання необхідного мінімального розміру статутних капіталів банків.

Проведений аналіз підтвердив необхідність подальших досліджень у сфері оздоровлення вітчизняної банківської системи. Система інструментів фінансового оздоровлення, які сьогодні використовує НБУ, ще не достатня для запобігання витоку активів з проблемних банків та збільшенню рівня їх проблемної заборгованості. НБУ повинен використовувати більш широкий спектр інструментів і заходів підтримки, зокрема вдосконалювати порядок призначення та підвищувати відповідальність тимчасових адміністрацій, що дасть змогу посилити роботу з потенційно неплатоспроможними банками.

Список використаних джерел:

1. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / За ред. Г.Т. Карчевої, Т.С. Смовженко, В.І. Міщенко. – К. : УБС, 2016. – 278 с.
2. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3–14.
3. Лютий І.О. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи / І.О. Лютий, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 14–28.
4. Банківська система України на шляху євроінтеграції : [монографія] / За ред. С.А. Буковинського. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2015. – 496 с.
5. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 35–49.
6. Лютий І.О. Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс України / І.О. Лютий, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 21–31.
7. Вплив глобалізації на розвиток банківської системи України / За ред. Л.В. Кузнецової. – Одеса : Атлант, 2011. – 516 с.
8. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : [монографія] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2009. – 384 с.
9. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 6–11.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua>.
11. Про банки і банківську діяльність : Закон України: від 07.12.2000 № 872-ХІІ.
12. Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
13. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України: від 23.02.2012 № 4452-VI.
14. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб Закон України : Закон України: від 23 лютого 2012 р. № 4452-VI.
15. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fg.gov.ua.
16. Річний звіт Національного банку України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
17. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста / С.В. Мищенко // Вестник Финансового университета. – 2013. – № 1(73). – С. 35–45.
18. Науменкова С. Розвиток кредитування у посткризових умовах / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3–19.

19. Річний звіт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>.
20. Міщенко В.І. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 10(163). – С. 40–46.
21. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками : [монографія]. – К. : ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. – 119 с.
22. Науменкова С.В. Підходи до вибору інструментів захисту від системних ризиків / С.В. Науменкова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2017. – № 1. – С. 60–70.
23. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 53–76.
24. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41–56.
25. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності / С. Міщенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 90–93.
26. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку / За ред. В. Опаріна, В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2016. – 695 с.
27. Міщенко В.І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку (25 років банківській системі України) / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2016. – № 5. – С. 7–33.

Нужненко Е. В.

ГВУЗ «Університет банківських справ»

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

В статье проведен анализ современного состояния и тенденций развития банковской системы Украины. Охарактеризованы проблемы становления и развития банковского сектора, определены основные этапы его формирования. Исследованы основные показатели, характеризующие финансовое состояние и уровень устойчивости банковской системы, определены роль и функции Национального банка Украины и Фонда гарантирования вкладов физических лиц в процессе оздоровления отечественных банков, обоснованы главные направления дальнейшего реформирования банковской системы Украины.

Ключевые слова: банковская система, неплатежеспособный банк, финансовое оздоровление, финансовая стойкость, инструменты финансовой стойкости.

Nuzhnenko O. V.

Banking University

STATUS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Summary

Author analyzes the current condition and trends of the development of the banking system of Ukraine in the article. The problems of the formation and development of the banking sector are characterized, the main stages of its formation are determined. The main indicators characterizing the financial situation and the level of stability of the banking system are determined, the role and functions of the National Bank of Ukraine and the Deposit Guarantee Fond in the process of recovery of domestic banks are determined, the main directions of further reformation of the banking system of Ukraine are grounded.

Key words: banking system, insolvent bank, financial rehabilitation, financial stability, financial stability instruments.

УДК 336.711

Огородник В. В.

Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ УЧАСТІ В КАПІТАЛІ

Проаналізовано процес трансформації банківської системи України з 1987 по 2017 р. Виокремлено основні характерні риси кожного з її етапів та визначено притаманні банкам на цих етапах стратегії. Представлено узагальнену схему становлення вітчизняної банківської системи, яка відображає участь держави в капіталі банків.

Ключові слова: банк, державна участь у капіталі банків, державний банк, стратегії банків, банківська система.

Постановка проблеми. Банківська система України, у складі якої впродовж усіх років незалежності здійснюють свою діяльність банки з державною участю, пройшла складний шлях становлення. Специфіка функціонування вітчизняної банківської системи, пов'язана, зокрема, і зі зміною частки держави в капіталі банків, що потребує детального дослідження, зважаючи на роль банків у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі існує велика кількість напрацювань вчених стосовно дослідження становлення і розвитку банківської системи України. Трансформаційні процеси, що відбувалися у банківській системі України досліджували такі провідні вчені та економісти, як: Н. Гребеник [1], О. Дзюблук [2], І. Д'яконова [3; 4], Г. Карчева [5], І. Лютий [6], Г. Миськів [7], М. Олещук [8], Н. Пантелєєва [9], В. Стельмах [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, серед учених немає єдності у поглядах щодо визначення кількості етапів розвитку банківської системи України, їх тривалості, що й зумовлює необхідність подальших досліджень за даною тематикою.

Мета статті полягає в обґрунтуванні періодизації розвитку банківської системи, акцентуючи увагу на ролі банків із державною участю у соціально-економічному розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система є невід'ємним складником економіки, а її ефективне функціонування сприятиме поліпшенню соціально-економічного розвитку держави. У науковій літературі значна увага приділена саме періодизації розвитку української банківської системи (табл. 1).

Таблиця 1
Аналіз періодизації розвитку банківської системи України

№	Автор періодизації	Кількість етапів	Початок періодизації	Завершення періодизації
1.	О. Дзюблук [2]	чотири	1987 р.	2000 р.
2.	І. Лютий [6]	чотири	1991 р.	1998 р.
3.	Н. Гребеник [1]	три	1991 р.	2006 р.
4.	І. Д'яконова [3; 4]	шість	1988 р.	2011 р.
5.	В. Стельмах [10]	три	1992 р.	2008 р.
6.	Г. Карчева [5]	п'ять	1991 р.	2005 р.
7.	М. Олещук [8]	шість	1988 р.	2011 р.
8.	Н. Пантелєєва [9]	п'ять	1991 р.	2015 р.
9.	Г. Миськів [7]	сім	1991 р.	2015 р.

Джерело: складено автором на основі [2; 6; 1; 3; 4; 10; 5; 8; 9; 7]

Проведений аналіз наукових праць (табл. 1) стосовно становлення і розвитку банківської системи України, дав змогу виокремити декілька основних спірних моментів, які потребують окремого дослідження. По-перше, серед учених немає єдності у визначенні дати, з якої починається сучасна історія вітчизняної банківської системи. Так, у науковій праці Г. Миськів зазначається, що «датой народження банківської системи України вважають 24 січня 1989 р., коли в Києві було засновано перший комерційний банк – «Український інноваційний банк»» [7]. Інші ж вчені, зокрема Н. Пантелєєва [9], Г. Карчева [5], І. Лютий [6], Н. Гребеник [1], починають періодизацію розвитку вітчизняної банківської системи саме з 1991 р. На нашу думку, даний підхід є більш прийнятним, оскільки саме Декларація про державний суверенітет та Закон «Про економічну самостійність Української РСР» стали основою власної незалежної банківської системи, створення нових комерційних банків.

По-друге, у різних періодизаціях значно різниться тривалість основних етапів розвитку сучасної української банківської системи. Так, О. Дзюблук [2], І. Лютий [6], І. Д'яконова [3; 4] виділяють в окремі етапи розвитку часові проміжки тривалістю один-два роки. Інші ж вчені [5; 1; 7; 9], навпаки, в один етап виділяють часовий проміжок у п'ять-шість років. На нашу думку, під час визначення тривалості етапу розвитку банківської системи необхідно дотримуватися принципу єдності та спорідненості подій та характерних рис, що притаманні тому чи іншому періоду.

По-третє, проаналізовані періодизації становлення і розвитку банківської системи здебільшого обмежуються у часовому вимірі чи то 2000, чи 2006 рр., а періодизації Н. Пантелєєвої, Г. Миськів – 2015 р. Таким чином, не можна вважати процес становлення та розвитку вітчизняної банківської системи завершеним, а отже, виникає потреба подальшого дослідження трансформаційних процесів у банківській системі України, зокрема в контексті участі держави в капіталі банків.

По-четверте, окремі вчені пов'язують розвиток вітчизняної банківської системи зі становленням грошово-кредитної системи [1; 10], інші – з позиції розвитку вітчизняного кредитного ринку [7], чи розвитку фінансових інновацій [9]. Кожен із цих підходів заслуговує на увагу та допомагає краще зрозуміти специфіку становлення сучасної банківської системи. На нашу ж думку, беззаперечним є взаємозв'язок розвитку банківської системи, частки державної власності в капіталі банків та стратегій розвитку банків.

Саме завдяки вибору банком оптимальної стратегії розвитку, що розроблена з урахуванням численних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, банківська установа може ефективно функціонувати, мати можливості до зростання.

Таким чином, проаналізувавши погляди провідних вітчизняних учених, вважаємо за доцільне доповнити їх напрацювання дослідженнями сучасного стану розвитку банківської системи та виділити вісім взаємопов'язаних етапів з чітко визначеними часовими межами (табл. 2).

З предствленої періодизації видно, що до неї не увійшов період закладання інституційних засад майбутньої незалежної банківської системи України, що відбувався з 1987 по 1990 р. Тоді ще не існувало самостійної держави з її фінансово-кредитною системою, але основи її майбутнього функціонування вже було закладено, відбулася поява перших комерційних банків, а банківська система була приведена до дворівневої моделі.

Так, у листопаді 1988 р. у Феодосії створено перший кооперативний банк «Таврія», а в січні 1989 р. у Києві – перший комерційний банк – Український інноваційний банк [4].

Таким чином, передумови існування сучасної банківської системи незалежної України були закладені саме в 1987–1990 рр., але, на нашу думку, цей етап не варто включати до періодизації, а розглядати його саме як період закладання інституційних засад для незалежної фінансово-кредитної системи України.

Розглянемо детальніше визначені етапи розвитку вітчизняної банківської системи з позиції

участі держави в капіталі банків та притаманних банкам стратегій.

Перший етап (1991–1995 рр.) – створення дворівневої банківської системи, перетворення державних банків на комерційні.

На цьому етапі банки здебільшого не зосереджували свою увагу на формуванні та реалізації певної стратегії. Однак кількість комерційних банків невпинно зростала, що відбувалося шляхом перетворення державних банків на комерційні чи кооперативні, а також завдяки створенню абсолютно нових банківських установ.

Почали функціонувати такі банки, як «Аваль», «Інко», «Відродження», «Трансбанк», «Правекс банк», «Діамант банк». Водночас існувала значна кількість банків, які мали мінімальний статутний капітал («кишенькові банки»). Ці банки здебільшого отримували прибутки, заробляючи на інфляційних процесах. У 1994–1995 рр., не врахувавши зниження темпів інфляції в країні, збанкрутувало 33 банки («Інко», «Відродження», «Лісбанк» тощо).

На кінець 1995 р. в Україні було зареєстровано 230 банків, з них два – державні («Ощадний» та «Укресімбанк»), 169 акціонерних товариств (119 відкритих та 50 закритих) і 59 товариств з обмеженою відповідальністю [5].

Можемо виділити чинники, що впливали на функціонування банківських установ та банківської системи України загалом у 1991–1995 рр. [7; 1; 12]:

- асиметричність розвитку банківської системи і суб'єктів економіки, яких обслуговує банківська система;

Таблиця 2

Етапи розвитку банківської системи України за 1991–2017 рр.

№	Етап розвитку	Характерні риси	Стратегії банків
1.	I етап (1991–1995 рр.)	– створення дворівневої банківської системи; – перетворення державних банків на комерційні; – значне збільшення кількості дрібних банків	– немає чітких стратегій
2.	II етап (1996–1998 рр. (до фінансової кризи))	– проведення грошової реформи; – посилення нормативно-правового регулювання банків; – реєстрація представництв іноземних банків та банків із державною участю	– зосередження на обслуговуванні потреб засновників
3.	III етап (1998 р. – 01.01. 2000 р.)	– зменшення кількості банків; – слабка капіталізація банків та низька концентрація банківського капіталу	– підтримка фінансової стійкості банку; – забезпечення ліквідності
4.	IV етап (2000–2006 рр.)	– збільшення активів банків; – управлінські, технічні та кадрові інновації в банках; – зростання частки іноземного капіталу	– нарощення загальних активів; – підвищення обсягів депозитно-аккумуляційної діяльності; – розширення філіальної мережі; – інтеграційна стратегія; – протистояння ризикам
5.	V етап (2006–2008 рр.)	– концентрація капіталу; – активний розвиток усіх видів кредитування; – закріплення провідної ролі великих комерційних банків	– нарощення обсягів кредитних операцій
6.	VI етап (2008–2010 рр.)	– світова фінансова нестабільність; – зниження ліквідності та численні банкрутства банків; – дефіцит кредитно-інвестиційного потенціалу банків; – заборона кредитування в іноземній валюті; – збільшення частки держави в капіталі банків	– мінімізація впливу світової фінансової нестабільності; – підвищення рівня капіталізації та ліквідності; – відновлення кредитно-інвестиційної та депозитно-аккумуляційної діяльності; – відсотково-цінова стратегія; – стратегія управління ризиками
7.	VII етап (2011–2013 р.)	– вплив іноземного капіталу; – посилення ролі банків із державною участю; – відновлення кредитування та довіри до банків	– оптимізація витрат на персонал; – реорганізація філіальної мережі; – робота з проблемною заборгованістю; – відновлення кредитування
8.	VIII етап (2014 р. – до сьогодні)	– значне зменшення кількості банків; – збільшення частки держави в капіталі банків; – зниження та нестача кредитно-інвестиційного потенціалу; – зростання проблемної заборгованості; – докапіталізація банків	– мінімізація впливу погіршення якості кредитного портфеля; – протистояння зростаючим валютним ризикам; – відновлення довіри клієнтів; – підвищення капіталізації

Джерело: розробка автора

- глибока економічна криза, що супроводжувалася гіперінфляцією, зниженням національного доходу, значним рівнем безробіття;
- відсутність чітко визначених цілей діяльності, порушення системи управління виробництвом та інвестиційною сферою;
- відсутність повноцінної національної валюти, залежність від валюти іноземної держави – рубля;
- відсутність розвитку виробництва, послаблення контролю над діяльністю підприємств державного сектора економіки, а також низька частка приватної власності;
- відсутність чіткого розподілу повноважень та регулятивних функцій у державі, недосконалість законодавчої бази;
- мінімальний статутний капітал банків, що обмежував їх ліквідність.

Другий етап (1996–1998 рр. (до фінансової кризи)) – невиконання банками в повному обсязі функції фінансового посередника (не мали значного впливу на розвиток економіки).

Упродовж цього етапу діяло 227–229 банків. У 1997 р. за участю іноземного капіталу функціонувало 22 банківські установи, серед яких – шість банків зі 100% -м іноземним банківським капіталом [13]. Водночас частка державного капіталу в банківській системі України залишалася незмінною: функціонувало два державних банки, а збанкрутувало за цей період аж 37 банків.

Незважаючи на численні позитивні зміни, що відбулися у банківській системі України, зокрема посилення ліцензійних вимог до капіталу, впровадження системи регулювання діяльності банків, контроль над ризиками на підставі дотримання обов'язкових нормативів, банківська система мала низький рівень капіталізації, а стратегії більшості банків були зосереджені на обслуговуванні потреб його засновників.

Чинники впливу на банки та банківську систему, що є характерними для другого етапу [5; 1]:

- подолання гіперінфляції;
- зміцнення курсу національної грошової одиниці – гривні;
- уповільнення темпів зниження промислового виробництва та обсягів ВВП;
- підвищення доходів та заощаджень населення;
- підвищення капіталізації банків;
- значна частка проблемних банків;
- низький рівень фінансування банками реального сектору економіки;
- поліпшення результатів зовнішньоекономічної діяльності.

Третій етап (1998 р. (після фінансової кризи) – 01.01.2000) – розбудова банківської системи в умовах подолання наслідків фінансової кризи.

Щодо стратегії банків у цей період, то основним напрямом їх діяльності стало підтримання фінансової стійкості, забезпечення ліквідності, а не розширення обсягів діяльності, збільшення капіталізації та підвищення якості активів [14].

Спостерігалася неоднозначна ситуація, з одного боку, відбувається закриття банківських установ у зв'язку з недостатністю ресурсів для їх функціонування, а з іншого – збільшується на 91,23% частка залучених коштів на рахунках фізичних та юридичних осіб та обсягу наданих кредитів – на 61,57% [4]. Упродовж 1998–1999 рр. було ліквідовано 26 банків [15], що стало свідченням низької фінансової стійкості банківської системи.

Для третього етапу характерними є такі чинники впливу [7; 1; 12]:

- спад реального ВВП та зростання безробіття;
- девальвація національної валюти та зростання індексу інфляції;
- дефіцит державного бюджету;
- криза ліквідності боргових зобов'язань через здійснення позичкових операцій із використанням облігацій внутрішньої державної позики;
- зниження довіри населення до банків;
- скорочення валютних резервів;
- призупинення кредитування в іноземній валюті;
- підвищення норми обов'язкового резервування для банків;
- запровадження обмеження на продаж іноземної валюти фізичним особам;
- перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

Четвертий етап (2000–2006 рр.) – підвищення стабільності та прибутковості банків, різке зростання частки іноземного капіталу.

Так, на даному етапі для банківської системи України були характерні управлінські, технічні та кадрові інновації; посилення контролю над діяльністю банків (відповідно до вимог Базельського комітету); активізація кредитування банками суб'єктів господарювання (нарощування кредитної експансії) та збільшення кількості банків з іноземним капіталом. Активно реалізовувалися банками стратегії кредитно-інвестиційної та депозитно-аккумуляційної діяльності, стратегія управління ризиками та розширення філіальної мережі.

За період із 2000 по 2005 р. із державного реєстру було виключено 32 банки, створено – 24. За цей період кількість активних операцій банків збільшилася у 5,2 рази, капіталу – у 4,1 рази, вкладів населення – у п'ять разів [3].

Четвертий етап характеризується такими чинниками впливу на банки та вітчизняну банківську систему [5; 1; 7]:

- відновленням економічного зростання в країні;
- підвищенням цінової стабільності та зниженням рівня інфляції;
- збільшенням обсягів валютних резервів;
- удосконаленням банківського законодавства;
- запровадженням системи гарантування вкладів фізичних осіб;
- вдосконаленням грошово-кредитної політики;
- підвищенням ефективності банківського нагляду;
- підвищенням доступності кредитних ресурсів;
- активізацією іноземного капіталу в банківській системі;
- підвищенням рівня довіри до банківської системи.

П'ятий етап (2006–2008 рр.) – активізація усіх видів кредитування («кредитний бум»).

Основна стратегія банків – це нарощення кредитно-інвестиційної діяльності та максимізація прибутків. Реалізація цієї стратегії сприяла підвищенню довіри населення до банківської системи та підвищення гарантованої суми виплати Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Для даного етапу характерним є виділення великих приватних системоутворюючих банків, нарощення ними капіталу (I та II групи банків) та посилення їх значення у банківській системі. Водночас зростання кредитних і валютних ризиків, нерациональна структура ресурсної бази, відсутність належного рівня менеджменту та стратегій управління ризиками призвели до загрозливого стану справ у банківській системі [13].

Для даного етапу розвитку банківської системи були характерні такі чинники впливу [4; 16; 7]:

- стабільне зростання економіки держави;
- зростання добробуту населення та дохідності суб'єктів господарювання;
- неконтрольована доларизація економіки;
- звикання населення до «життя в борг»;
- випереджаюче зростання кредитування фізичних осіб, аніж реального сектору економіки;
- інтенсивне зростання міжбанківського ринку;
- розвиток механізмів залучення іноземних кредитів;
- значне розширення асортименту банківських послуг.

Шостий етап (2008–2010 рр.) – світова фінансова нестабільність та подолання її наслідків.

Для даного етапу можемо виділити такі чинники впливу [7; 16]:

- світова фінансова криза;
- скорочення обсягів промислового виробництва та експорту;
- спекуляції на валютному ринку та зростання темпів інфляції;
- відтік коштів із банків;
- відсутність довіри до банків як у населення, так і у підприємств;
- заборона здійснення кредитування в іноземній валюті;
- відсутність моніторингу кризових явищ із боку регулюючих органів та оперативного реагування на них;
- згорання кредитних ліній іноземних банків українським.

Під впливом зазначених чинників банки зазнали значного падіння ліквідності, скоротилися банківські резерви, відбулося різке підвищення кредитних ставок, було скорочено обсяги депозитів тощо.

Таким чином, стратегії банків на цьому етапі були спрямовані на протистояння зростаючому впливу фінансової нестабільності.

Сьомий етап (2011–2013 рр.) – відновлення кредитування та робота з проблемною заборгованістю.

Чинники, що здійснювали вплив на банки та банківську систему на цьому етапі [7; 14; 16]:

- девальвація національної грошової одиниці та впровадження системи гнучкого обмінного курсу;
- ліквідація значної кількості банків;
- продовження погіршення якості кредитних портфелів банків;
- посилення впливу небанківських фінансово-кредитних установ;
- скорочення фінансування дочірніх структур іноземних банків.

Здебільшого банки акцентували свої стратегії на реорганізації філіальної мережі, оптимізації витрат на персонал, відновленні кредитування та продовження роботи з проблемною заборгованістю.

Восьмий етап (2014 р. – до сьогодні) – домінуюча роль банків із державною участю.

На підставі аналізу статистичних даних та напрацювань учених можемо виділити такі чинники впливу [7; 9; 16]:

- нестабільний стан національної економіки;
- збільшення зовнішньої заборгованості держави та дефіциту державного бюджету України;
- залежність вітчизняної економіки від кредитів МВФ;
- продовження девальвації гривні (2014 р.);
- підвищення облікової ставки;
- нестабільна військово-політична ситуація в державі;
- слабка довіра до банківської системи;
- підвищення вимог до капіталізації банків, що призвело до ліквідації значної кількості банків;
- значне збільшення частки держави в капіталі банків.

Для банків на даному етапі актуальними є стратегії, спрямовані на роботу з проблемною заборгованістю та недопущення її в майбутньому, підвищення довіри до банків тощо.

Обґрунтована в роботі періодизація дає можливість представити еволюцію становлення та розвитку вітчизняної банківської системи у вигляді узагальнованої схеми, що відображає, як змінюється частка держави в капіталі банків залежно від етапу розвитку (рис. 1).

Залежно від зміни частки державної власності в капіталі банків в еволюційному розвитку банківської системи виділили чотири стадії (закладання інституційних засад, становлення, розвиток та нестабільність), кожна з яких включає в себе два-три взаємопов'язані етапи розвитку банківської системи. Особливої уваги заслуговує виокремлений підготовчий етап (що не увійшов до періодизації) – закладання інституційних засад функціонування сучасної банківської системи України.

З представленої узагальнованої схеми становлення і розвитку банківської системи України видно, що частка державної власності змінюється з розвитком банківської системи – від 100% державних банків під час закладання інституційних засад сучасної банківської системи до стрімко зростаючої частки державної участі на стадії нестабільності.

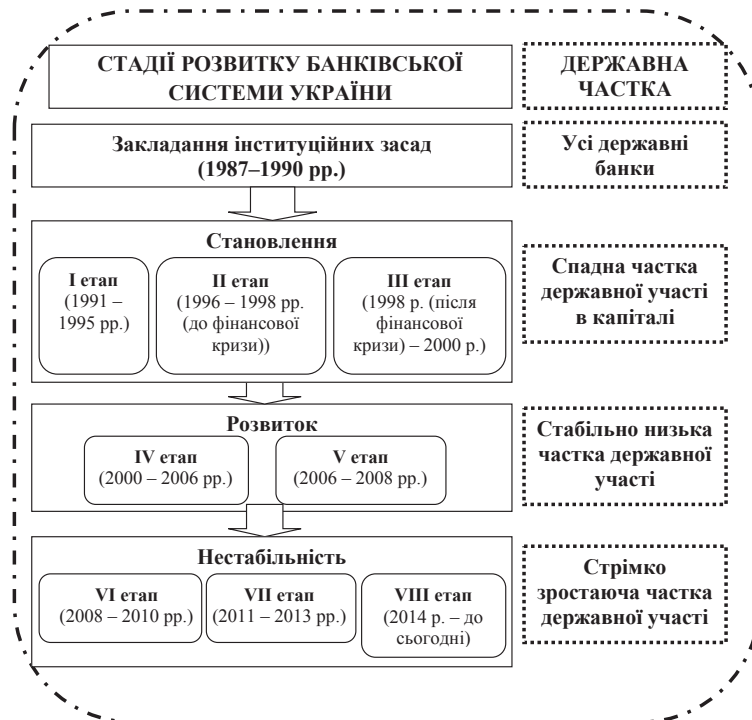


Рис. 1. Узагальнений вигляд становлення та розвитку банківської системи України в контексті державної участі

Джерело: власна розробка автора

Так, наприклад, державна частка в капіталі банків по відношенню до загального капіталу банківської системи в 2005 р. становила 8,9%, у 2010 р. – 20,05%, у 2015 р. – 32,5%, у 2016 р. – 33,5%, а в 2017 р. – 44,2% [15].

Така ситуація зумовлена як із заснуванням нових банків із державною часткою (Державний земельний банк, Український банк реконструкції та розвитку, ПАТ «Розрахунковий Центр»), так і з переходом під державний контроль комерційних банків (АБ «Укргазбанк», ПАТ «Родовід банк», ПАТ «КБ «Київ»). А в грудні 2016 р. держава проводить націоналізацію системного банку

«КБ «ПриватБанк», що також значно збільшило частку держави в банківській системі України (так, станом на 01 листопада 2017 р. частка державних банків у сукупних активах банківської системи становила 56% [15]).

Висновки. Таким чином, становлення і розвиток банківської системи України відбувається під впливом численних чинників та у взаємозв'язку із часткою держави в капіталі банків, що відображено в розробленій автором періодизації та узагальненій схемі. Однак на сучасному етапі розвитку банківська система України зазнає значних структурних змін, що потребує окремого подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Гребеник Н.І. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики. Стаття перша. Становлення монетарної політики в незалежній Україні / Н.І. Гребеник // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 12–22.
2. Дзюблук О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О.В. Дзюблук. – К. : Поліграф-книга, 2000. – 512 с.
3. Д'яконова І.І. Історичні аспекти розвитку банківської системи України / І.І. Д'яконова // Економіка промисловості. – 2008. – № 2. – С. 10–18.
4. Д'яконова І.І. Адаптивність банківської системи та її прояв у динаміці економічного розвитку України / І.І. Д'яконова, Є.Ю. Мордань // Вісник Сумського державного університету. Економіка. – 2011. – № 4. – С. 118–126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2011_4_18.
5. Карчева Г.Т. Особливості становлення та розвитку банківської системи України / Г.Т. Карчева // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 93–102.
6. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки / І.О. Лютий. – К. : Атака, 2000. – 240 с.
7. Миськів Г.В. Функціонування та розвиток кредитного ринку України : дис. ... доктора економічних наук : спец. 08.00.08 / Г.В. Миськів. – К., 2016. – 442 с.
8. Олещук М. Еволюція становлення та прогноз розвитку ринку банківських послуг України / М. Олещук // Демократичне врядування. – 2011. – Вип. 7.
9. Пантелеева Н.М. Фінансові інновації в банківській системі України : дис. ... доктора економічних наук : спец. 08.00.08 / Н.М. Пантелеева. – К., 2016. – 425 с.
10. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УВС НБУ, 2009. – 404 с.
11. Онищенко Ю.І. Етапи трансформації банківської системи України / Ю.І. Онищенко, В.С. Борисевич // Мукачевський державний університет. – 2016. – № 7. – С. 805–812.
12. Римар М.В. Банківська система України: процес становлення і проблеми розвитку / М.В. Римар, А.Р. Тушницький // Проблеми економіки та управління : зб. наук. пр. – Львів, 2010. – С. 47–51.
13. Лобозинська С. Економічний аналіз розвитку банківської системи України в роки незалежності / С. Лобозинська // Світ фінансів. – 2013. – № 1. – С. 38–45.
14. Огородник В.В. Формування стратегії банків в залежності від етапу розвитку банківської системи України / В.В. Огородник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 140–145.
15. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/>.
16. Абоці О.В. Аналіз еволюції та сучасного стану банківської системи України / О.В. Абоці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file.

Огородник В. В.

Институт банковских технологий и бизнеса
ГВУЗ «Университет банковского дела»

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТТЯ БАНКОВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТІЯ В КАПІТАЛІ

Резюме

Проаналізовано процес трансформації банківської системи України з 1987 по 2017 г. Виділено основні характерні риси кожного з її етапів і визначено притаманні банкам на цих етапах стратегії. Представлено узагальнену схему становлення національної банківської системи, що відображає участь держави в капіталі банків.

Ключові слова: банк, державне учасництво в капіталі банків, державний банк, стратегії банків, банківська система.

Ogorodnyk V. V.

Institute of Banking Technologies and Business Banking University

STAGES OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE STATE SHARE IN THE BANKS' CAPITAL

Summary

The article offers the analysis of the Ukrainian banking system transformation process (1987–2017). The specific features typical of each stage and corresponding banking strategies are singled out. The generalized scheme which illustrates the dynamics of the state participation in the Ukrainian banks' capital is presented.

Key words: bank, state share in the bank's capital, state bank, bank strategies, banking system.

УДК 336.71

Продан М. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ В УКРАЇНІ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОВІРУ ДО БАНКІВ

У статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з достатністю коштів Фонду страхування вкладів для забезпечення гарантій вкладникам у разі банкрутства банків. Проаналізовано проблеми функціонування системи страхування вкладів громадян у комерційних банках, а саме: недостатній обсяг страхового покриття; концентрація вкладів переважно у великих банках; проблема «серійних вкладників» та ін. За результатами дослідження виділено переваги та недоліки функціонування системи страхування вкладів в Україні.

Ключові слова: банк, система страхування, Фонд гарантування вкладів, страхове покриття, заощадження населення.

Постановка проблеми. Банки несуть відповідальність за кошти, прийняті у населення і розміщені на депозити, що визначає необхідність забезпечення стабільності даних вкладів шляхом постійного вдосконалення системи їх страхування. Проблема збереження такого ресурсу, як банківські вклади, має найважливіше значення як для окремого банку, так і в цілому для збереження довіри до банківської системи. Проте забезпечити таку довіру в умовах постійних потрясінь банківського сектору, коли кількість анульованих ліцензій та банкрутств банків постійно збільшується, надзвичайно складно, тому дослідження питань страхування вкладів в Україні, проблематики достатності коштів для виплат вкладникам у разі банкрутства банку, а також аспекту її впливу на рівень довіри населення комерційним банкам є актуальними практичними завданнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання окремих питань щодо страхування вкладів міститься в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. Так, дослідження етапів становлення та розвитку системи гарантування фізичних осіб в Україні здійснено Ю.С. Серпеніною [1], а С.В. Волосович [2] проведено ґрунтовне дослідження еволюції підходів до класифікації систем страхування депозитів. С.М. Козьменко [3] проаналізував результати реформування системи гарантування вкладів фізичних осіб. Окремі аспекти підвищення довіри в банківському секторі та розвитку системи страхування вкладів містить дослідження І.В. Дмитрієва [4]. Проте невирішеними залишилися питання ефективного механізму поповнення коштів страхового фонду, а також проблема спекулятивного підвищення депозитних ставок банків на тлі неграмотної поведінки вкладників, що підриває стабільність банків, веде до банкрутства та знижує довіру до них.

Мета статті полягає у дослідженні основних тенденцій страхування вкладів в Україні та їх впливу на довіру до банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично використовувалися різні способи протидії масовому вилученню вкладів і запобігання кризам в економіці. Але тільки створення моделі (системи) гарантування (страхування) вкладів дало змогу переломити ситуацію. Тим більше створення і підтримка систем гарантування з боку влади є одним із небагатьох ринкових інструментів регулювання економічних процесів. Сучасна система страхування вкладів з'явилася лише в 1933 р. у Сполучених Штатах Америки. Це була необхідність, яка допомагала вкладникам у період кризи і надала їм відшкодування їх утрат, спочатку в розмірі 2 500 доларів, а після 2008 р. – 250 тис. доларів. У всіх країнах

Євросоюзу станом на 2017 р. існує страхування вкладів, яке допомагає банкам стабільно і спокійно функціонувати, не втрачаючи довіри людей навіть в умовах сильних фінансових потрясінь.

Банківські вклади громадян в Україні почали страхувати в 1998 р. І введення системи гарантування вкладів (створення ФГВФО – фонду гарантування вкладів фізичних осіб) призвело до очевидного зростання довіри до комерційних банків із боку населення. За цей час розмір страхової виплати у разі банкрутства банку збільшився з 500 грн. до 200 тис. грн. Причому не важливо, в якому стані перебували активи банку й які результати його діяльності: клієнт у будь-якому разі отримував компенсацію від держави. Таким чином, система гарантування вкладів працювала, по суті, на зниження уваги індивідуальних вкладників до проблем банків, навіть якщо під час заключення депозитного договору вже були підстави вважати, що депозит може бути неповернутий.

Становище повної безтурботності потенційних вкладників щодо фінансової стійкості банків до певної пори влаштовувало як банки, так і Фонд гарантування вкладів. Але кількість анулювання ліцензій у банків із року в рік збільшується, в результаті Фонд сьогодні ледь справляється з потоком виплат постраждалим від банкрутства банків. Потрібно шукати варіанти додаткових надходжень коштів до Фонду, щоб забезпечити гарантії вкладникам, і підвищувати їх фінансову обізнаність для недопущення втрати ними коштів.

За статистикою за весь період існування ФГВФО сума граничного розміру відшкодування коштів закладами підвищилася у 400 разів, тоді як середній розмір вкладу збільшився лише у 100 разів, що ілюструє табл. 1. Інформація є важливою з огляду на те, що останні чотири роки теоретично гарантіями Фонду ніби то захищено інтереси майже 99% вкладників банків.

Таблиця 1

Дані про вклади фізичних осіб – учасників
Фонду гарантування вкладів фізичних осіб
протягом 2014–2017 рр.

Дата	Сума вкладів фізичних осіб, млрд. грн.	Кількість вкладників, млн. осіб	Середній розмір вкладу, грн.	Процент покриття кількості вкладників, %
01.01.2014	402,6	47,4	8 486	99,4
01.01.2015	382,1	46,5	8 213	98,7
01.01.2016	362,3	44,7	8 104	98,8
01.01.2017	382,1	41,1	9 298	98,6
01.10.2017	386,4	40,9	9 459	98,6

Джерело: [5]

На перший погляд, емпіричне значення показника покриття кількості вкладників мало б свідчити про позитивні риси організації системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні, принаймні з огляду на аудиторію «захищених». Це підтверджує й інформація про структуру вкладів за діапазонами сум (табл. 2).

Як видно зі структури вкладів, 54,9% вкладників мають вклади від 10 грн. до 100 тис. грн. (96,7% із гарантованих вкладів). 43,2% мають рахунки до 10 грн. А найбільша частка суми вкладів (167,7 млрд. грн., або 43,9%) знаходиться у 82,5 тис. осіб (0,2% із усіх вкладників), які володіють вкладом понад 500 тис. грн. Тобто, незважаючи на те що співвідношення суми можливого відшкодування до загальної суми вкладів у цілому по Фонду за 2016 р. становило приблизно 53%, не повне покриття суми вкладів гарантіями Фонду стосується менше 1% вкладників. Таким чином, на перший погляд, гарантований рівень відшкодування за вкладом забезпечує покриття більшості вкладів населення та свідчить про наміри вкладників тримати вклади в гарантованому Фондом діапазоні коштів. Проте більш ретельний аналіз не дає таких «райдужних» висновків щодо досконалості організації системи гарантування вкладів в Україні. І особливо гостро недоліки системи проявилися з розвитком банківської кризи 2014 р. На перший погляд, позитивні перспективи щодо можливого відшкодування вкладів у разі банкрутства банків витікають із того, що останніми роками і самі вкладники, і банки були свідомо націлені здебільшого на депозитні продукти, що за розмірами не перевищували гарантованої суми відшкодувань.

Накопичені через наявний сьогодні механізм ресурси Фонду ніяк не спроможні реально захистити інтереси вкладників збанкрутілих банків. Так, ресурси Фонду станом на 01.01.2017 становили 15,3 млрд. грн., їх розмір не покриває навіть суму можливого відшкодування вкладів тільки в ПАТ «ПриватБанк» (покриття становить 16,1%, сума відшкодування – 95,1 млрд. грн., або 46,8% із усього по Фонду). Отже, на компенсацію навіть уже визнаних боргів банків перед вкладниками піде до 15 років [6]. Зрозуміло, що це ніяк не сприятиме зростанню довіри вкладників до банків у цілому.

Розглядаючи тенденції страхування вкладів, не оминемо питання перспектив невеликих банків із високими депозитними ставками. Це питання проявилось по-новому після того, як виникла проблема «серійних вкладників» – тих, хто кочує з одного банку з високими ставками, але з ризиковою політикою (і згодом – відкликаною ліцензією), в інший подібний банк. Ці вкладники начебто нічим не ризикують і захищені системою

страхування вкладів, але ж сама система може забезпечити їх права лише формально, а на практиці – ні.

Проблема серійних вкладників дійсно існує, її потрібно вирішувати шляхом демотивації банків недобросовісно конкурувати на ринку вкладів. Як показує проведений автором аналіз, перед відкликанням ліцензії банки залучають депозити за високими ставками, тому центральний банк як орган нагляду повинен не допускати такі ситуації. За найскромнішими підрахунками, «серійні вкладники» отримують близько чверті виплат Фонду гарантування вкладів. У деяких банках, які втратили ліцензії, їх вклади формують аж до 40% депозитів. Подібна ситуація – це не тільки українські реалії. Наприклад, у Росії президент Сбербанку Герман Греф навіть пропонував обмежити для клієнтів банків можливість отримувати госстраховку за вкладом багаторазово, щоб громадяни несли відповідальність за розміщення своїх коштів на банківські депозити і зважували ризики під час прийняття таких інвестиційних рішень [7].

Варіантів її реалізації в Росії було запропоновано відразу три. Перший – увести ліміт сукупного обсягу страхових виплат одному вкладнику за всю історію його взаємодії з банками – 3 млн. руб. (До 2016 р. одноразова страховка становила до 1,4 млн руб., її можна було отримувати кожного разу під час відкликання ліцензії у банку, де розміщений вклад.) Другий – виплачувати страховку по вкладах не більше одного разу на п'ять років. Третій, найбільш радикальний, – не більше ніж один раз у принципі [7]. Впровадити ідею пропонувалося через поправки до закону про страхування вкладів. Їх об'єктом є громадяни, які оперативним перерозподіляють кошти за рахунками в банках із максимальними ставками незалежно від їх надійності, компенсуючи ризики тим, що суми депозитів підпадають під державне страхування [8]. Поки що ці пропозиції дискутуються, чіткої реакції Центрального банку Росії немає, тим більше що світового досвіду реалізації такого підходу поки що немає.

Автор вважає, що треба з обережністю вивчити всі можливі наслідки вказаного підходу. Але однозначно ясно, що подібний підхід не можна відкидати, бо наявна система гарантування вкладів дійсно не зовсім справедлива і поява професійних вкладників – уже факт і в Україні. Дійсно, необхідне істотно коригування термінів і сум відшкодування, щоб не постраждали добросовісні вкладники, які не займаються професійним «полюванням» за ставками.

Безумовно, у великих банків вищевказані ідеї можуть знайти одностайну підтримку, що й не дивно: це підвищить попит на їх більш дешеві й, як вважається, більш надійні депозити. Най-

Таблиця 2
Структура вкладів за діапазонами сум по учасниках Фонду станом на 01.01.2017

Розмір вкладу, грн.	Кількість вкладників		Сума вкладів		Середній розмір вкладу грн.
	осіб	%	тис. грн.	%	
до 10 грн.	17 770 096	43,23%	23 268,39	0,01%	1,31
від 10 до 100 000	22 572 098	54,92%	84 428 154,92	22,09%	3 740,38
від 100 000 до 200 000	436 874	1,06%	63 440 023,55	16,60%	145 213,55
від 200 000 до 500 000	240 170	0,58%	66 576 820,43	17,42%	277 207,06
понад 500 000	82 534	0,20%	167 681 594,31	43,88%	2 031 666,88
Всього	41 101 772	100,0%	382 149 861,60	100,0%	9 297,65
Всього без 10 грн.	23 331 676	56,8%	382 126 593,21	100,0%	16 378,02
від 10 до 200 тис. грн. (гарантовані повністю)	23 008 972	98,6%	147 868 178,47	38,7%	6 426,54

Джерело: [5]

більше, на нашу думку, виграє від цього «Ощадбанк», який і так має доступ до максимальної кількості джерел ресурсів і не відчуває труднощів із ліквідністю. Невеликі банки в разі реалізації ідей з обмеженням страхування вкладів відчують відтік депозитів, який призведе до кризи ліквідності.

Чи має держава втручатися в роботу системи гарантування вкладів у разі недостатності коштів для повернення вкладникам, постраждалим від банкрутств банків? Зараз систему страхування вкладів практикують близько 70 країн світу і здебільшого саме держава стає ініціатором створення структури зі страхування внесків, тому саме держава й є основним джерелом фінансування. Отже, використання банківських внесків у страховий фонд є факультативним, а залучення додаткових відрахувань банків не практикується. Однак ситуацію в Україні не зовсім коректно порівнювати зі світовою, тому що банків досить багато (незважаючи на банкрутство й ліквідацію частини з них протягом останніх трьох років), що не характерно для більшості країн, де кількість банків не перевищує декількох десятків, тому й ситуація з відкликанням ліцензій в Україні нетипова, натомість відкликання ліцензії у банку в Європі або США – це подія з великими наслідками! У 2008 р. Lehman Brothers збанкрутував, і це стало каталізатором світової фінансової кризи. А Національний банк України постійно відкликає ліцензії, і поки що банківська система вистояла.

Отже, як наповнити фонд страхування оптимальний – за рахунок коштів самих банків або завжди треба вдаватися до допомоги держави? Міжнародний досвід надто різниться від країни до країни і залежить від кожної конкретної ринкової ситуації, тому якоегось шаблонного сценарію, на який могла би спиратися Україна під час вирішення проблеми страхування вкладів, не існує. Але більшість експертів вважає, що все-таки правильним буде поповнювати фонд за рахунок коштів держави.

Збільшення розміру внеску від банків-членів не зможе швидко вирішити проблему поповнення фонду гарантування, але водночас збільшить фінансове навантаження на банки. По суті, збільшення внеску зробить ефективну ставку за депозитами для банків ще вище, відповідно, чиста процентна маржа банків стане ще нижче.

На нашу думку, використовувати додаткові відрахування банків – це вкрай недалекоглядна міра. Таким чином, вийде, що надійні банки будуть оплачувати банкрутства і «махінації» банків, у яких якраз відбирають ліцензії. Це призведе до зростання процентної ставки по кредитах, бо банки захотять компенсувати збільшені витрати. Більше того, банки і так нині відчувають проблеми у зв'язку з проблемами неповернення кредитів позичальниками, тому додаткове навантаження може тільки ще більше «підкосити» банківську систему.

Тут цікавим видається знову ж таки досвід Росії, де є диференційований підхід до страхових внесків банків. Так, банки, які встановлюють максимальні відсотки за вкладами для громадян (отже, приваблюють вкладників нести кошти саме до цього банку, у тому числі йдеться й про зазначену вище категорію «серійних» вкладників), платять додаткову ставку страхового внеску. Водночас для тих банків, що вже перебувають на стадії проблем із фінансовою стійкістю, ставка ще більш підвищується. Розміри цих ставок ростуть паралельно зі збільшенням кількості проблемних банків. Наприклад, в I кварталі 2017 р. додаткова ставка становила 20% від базової. З II квар-

талу вона зросла вже до 50%. Своєю чергою, для фінансово нестабільних банків підвищена додаткова ставка в I кварталі 2017 р. перебувала на рівні 150% від базової, з II кварталу – зросла до 200%, а з III кварталу вона збільшена до 300% від базової ставки страхових внесків банків. Так, ця система страхових внесків схожа на «податок на ризиковані операції», але позитивний вплив на чинники довіри до банків вона має.

В Україні для подібного збільшення страхових відрахувань банків потрібно політичне рішення, але на разі позиції сторін усередині влади настільки різні, що такого рішення не може бути прийнято, тому Фонд змушений позичати у Мінфіну (а фактично – у держбюджету), причому недешево – за ставкою на рівні 12% річних. У підсумку на початок 2017 р. року заборгованість ФГВФО тільки за відсотками становила 74 млрд. грн., а за основним боргом – 51,6 млрд. Разом – 125,6 млрд. грн., що більш як на 28 млрд. перевищувало оціночну вартість усіх контрольованих Фондом активів на продаж станом на початок 2017 р. (97,5 млрд.) [9].

За даними НБУ, у 2017 р. заборгованість перед Національним банком Фонду гарантування вкладів фізичних осіб скоротилася приблизно на 25%, або на 2,3 млрд. грн., до 6,8 млрд. грн., чому сприяла активна робота Фонду з реалізації активів неплатоспроможних банків [9].

Проте ми оптимізму НБУ не поділяємо, вважаючи систему гарантування вкладів у нинішньому її вигляді фактичним банкрутом. Більше того, стверджуємо, що її досить умовне існування унеможливує шанси повернення коштів для вкладників-юросіб і вкладників на суми понад гарантовані 200 тис. грн. Наприклад, за даними дослідження компанії AEUQUO, у США, Німеччині, Польщі та інших країнах система гарантій поширюється на всі категорії вкладників [10]. А в Україні фізичні особи, які мають вклади і залишки на рахунках вище гарантованої суми, або юридичні особи на всю суму внесків-залишків можуть розраховувати або на себе, або на якийсь відмінний від класичної схеми гарантування вкладів спосіб.

Для хоча б часткового виправлення ситуації потрібне комплексне перезавантаження системи. Насамперед принципова своєчасна реакція НБУ на проблеми банків – основна умова компенсації збитків суспільства від банкрутства банків. Однак у нинішньому стані банківського нагляду НБУ ця умова практично недосяжна.

Також одним із принципових моментів у вирішенні проблеми адекватного накопичення ресурсів Фонду бачимо в прив'язці у майбутньому розміру внесків банків не лише до розміру вкладів, а й до рівня ризику операцій, що ним виконуються. Такий підхід сприяє принаймні збільшенню ресурсів Фонду відповідно до ймовірності банкрутств, що є логічним. Окрім того, це сприятиме більш свідомій поведінці банків з огляду на більші витрати у відповідь на більш високі ризики їхньої діяльності.

Отже, для реального відновлення довіри до банків система гарантування вкладів має стати справедливою та почати реально захищати інтереси вкладників і кредиторів, а не потурати масовій безвідповідальності дрібних вкладників під час вибору ними високих депозитних ставок. Серед важливих нововведень необхідно вважаємо зміну черговості виплат: пропонуємо, щоб вимоги НБУ та дефіцит ФГВФО покривалися не до, а після вимог вкладників/кредиторів. Недостачу ж коштів ФГВФО держава має покривати за рахунок прямих видатків держбюджету, не

маскуючи їх борговими зобов'язаннями Фонду. Наявна схема відсоткових запозичень на покриття тимчасових розривів ліквідності ФГВФО виглядає нераціонально, відсотки, що нараховуються, у півтора разу перевищують суму основного боргу, а загальна заборгованість – потенційний оціночний обсяг усіх надходжень.

Висновки. Вагомими негативними наслідками процесів банкрутства банків є зuboжіння населення через відсутність доступу до своїх вкладів у ліквідованих банках, а також повна або майже повна втрата довіри до банківської системи, а далі коло замикається – відсутність економічного зростання і грошових вливань в економіку.

Відновлення довіри до банківської системи України вимагає мудрого державного втручання і значних державних витрат. На думку автора, для підтримки довіри населення до банків, потрібно

діяти в напрямі змін роботи ФГВФО. Зокрема, пропонуємо розширити його повноваження щодо відчуження активів збанкрутілих банків і забезпечити транспарентність цих процедур, передбачити можливість створення та продажу портфелів кредитів, удосконалити процедури продажу неплатоспроможних банків інвесторам. Також пропонуємо в середньостроковій перспективі створити окремий банк, що функціонує за принципом bad bank, який би виконував функцію купівлі-продажу «поганих» кредитів на системному рівні.

Частково питання зміцнення ФГВФО можна вирішити нормативним регулюванням. Однак у перспективі необхідно змінити принцип роботи системи гарантування й обов'язково розширити цю систему на юридичних осіб, а умови та наслідки такого розширення можуть бути метою подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Волосович С.В. Еволюція систем страхування депозитів / С.В. Волосович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_19_1/Volosovy.pdf.
2. Козьменко С. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С. Козьменко, І. Школьник, Т. Савченко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 14–21.
3. Серпенінова Ю.С. Дослідження етапів становлення та розвитку системи гарантування фізичних осіб в Україні / Ю.С. Серпенінова // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – № 2. – С. 85–91.
4. Дмитриев И.В. / Направления повышения доверия в банковском секторе и развития системы страхования банковских вкладов граждан в России / И.В. Дмитриев // Вестник МГИМО. – 2014. – № 1. – С. 158–163.
5. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/statystyka>.
6. Нацбанк і Фонд гарантування вкладів: погана гра двох «поліцейських» із величезним мінусом для суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dt.ua/finances/nacbank-i-fond-garantuvannya-vkladiv-pogana-gra-dvoh-policeyskih-z-velicheznim-minusom-dlya-suspilstva_.html.
7. Глава Сбербанка придумал, как оградить граждан от высоких ставок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kommersant.ru/doc/2725589>.
8. Николаева К.А. Система страхования вкладов / К.А. Николаева // Молодой ученый. – 2017. – № 13. – С. 338–340.
9. Заборгованість Фонду гарантування вкладів перед НБУ з початку року скоротилась на 25% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=56765129.
10. Інфографіка: як працює гарантування вкладів у різних країнах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/business/1397145-infografika-yak-pracyue-garantuvannya-vkladiv-u-riznih-krayinah>.

Продан М. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В УКРАИНЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДОВЕРИЕ К БАНКАМ

Резюме

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с достаточностью средств Фонда страхования вкладов для обеспечения гарантий вкладчикам в случае банкротства банков. Проанализированы проблемы функционирования системы страхования вкладов граждан в коммерческих банках, а именно: недостаточный объем страхового покрытия; концентрация вкладов преимущественно в крупных банках; проблема «серийных вкладчиков» и ряд других. По результатам исследования выделены преимущества и недостатки функционирования системы страхования вкладов в Украине.

Ключевые слова: банк, система страхования, Фонд гарантирования вкладов, страховое покрытие, сбережения населения.

Prodan M. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MAIN TRENDS INSURANCE OF DEPOSITS IN UKRAINE AND THEIR INFLUENCE ON LIABILITY TO BANKS

Summary

In the article the author considers current issues related to the adequacy of the funds of the Deposit Insurance Fund to provide guarantees to depositors in the event of a bankruptcy of banks. Problems of functioning of the system of insurance of deposits of citizens in commercial banks, namely: insufficient volume of insurance coverage are analyzed; concentration of deposits mainly in large banks; the problem of "serial depositors" and a number of others. According to the results of the research, the advantages and disadvantages of the deposit insurance system in Ukraine are highlighted.

Key words: bank, system of insurance, Fund of guaranteeing of deposits, insurance covering, people's savings.

РОЗДІЛ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:338.124.4(477)

Гавриленко В. О.

Черкаський державний технологічний університет

ОБЛІК НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

У статті досліджено необхідність обліково-аналітичного забезпечення в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах невизначеності та ризику. Наведено класифікацію ризиків, пов'язаних із підприємницькою діяльністю. Визначено ризики, які фіксує обліково-аналітична система. Розглянуто зв'язок між конкретним видом ризику та джерелами облікової інформації. Наведено форми фінансової та управлінської звітності та облікові реєстри, що містять інформацію для розрахунку й аналізу господарських ризиків. Зазначено алгоритм визначення ризику за даними обліково-аналітичної системи підприємства.

Ключові слова: антикризове управління, ризик, невизначеність, облікова інформація, управлінська звітність, фінансова звітність, показник.

Постановка проблеми. На тлі глобальної економічної нестабільності, динамічно мінливого середовища бізнесу, перманентних фінансових криз проблема банкрутства для структуроутворюючих і базових підприємств країни має особливу вагомість з огляду на те, що вони є детермінантами розвитку економіки та забезпечують її сталий розвиток і стратегічну стабільність.

В умовах жорсткої конкуренції зазначені обставини визначили зростання інтересу з боку наукової спільноти і керівництва підприємств до питань управління ризиком банкрутства для його мінімізації або нівелювання. Особливо актуальними нині є завдання розроблення та впровадження адекватного методичного інструментарію оцінки, страхування й хеджування ризиків банкрутства підприємств, їх можливих наслідків, що дало б змогу в майбутньому мінімізувати втрати для забезпечення динамічного розвитку економіки країни.

Важливу роль в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах ризику відіграє обліково-аналітичне забезпечення. Воно є джерелом формування інформаційного забезпечення системи ризик-менеджменту та є інструментом мінімізації ймовірних наслідків ризиків на всіх етапах здійснення господарських процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ризиків господарської діяльності присвячено велику кількість наукових досліджень. Вони спрямовані на ідентифікацію ризиків, їх класифікацію та оцінювання, визначення меж допустимого ризику, дослідження ризику банкрутства. Економічні ризики в економічній системі бухгалтерського обліку докладно висвітлені в монографії З.В. Гуцайлюка [1].

Відображенню ризиків у бухгалтерському обліку присвячено праці І.М. Вигівської [2], Л.М. Пилипенко [3] та ін. Проте дослідження формування інформації в обліку про невизначеність і ризики для забезпечення потреб антикризового управління підприємства майже відсутні.

Мета статті полягає у визначенні ризиків, які можуть знайти своє відображення в обліковій системі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження дефініції поняття «ризик» та «невизначеність» свідчить, що тривалу наукову диску-

сію з приводу взаємовідношення понять «ризик» та «невизначеність» не скінчено. Так, економісти неокласичної школи (кінець XIX – початок XX ст.) ототожнювали ризик із невизначеністю. Представники неокейнсіанського напрямку (Дж.М. Кейнс, Е. Хансен, Дж. Хікс, Р. Харрод, П. Семюелсон та ін.), навпаки, розрізняли категорії «ризик» і «невизначеність», що пов'язано з умовою: відомі чи ні суб'єкту, що приймає рішення, кількісні ймовірності появи визначених подій.

Якщо ризик характерний для економічних систем із масовими економічними явищами, то невизначеність, як правило, має місце тоді, коли ймовірності наслідків через відсутність статистичних даних за попередні періоди, доводиться визначати суб'єктивно. Слово «ризик» має давнє коріння – у перекладі зі староіталіанської *risicare* означає «наважитися». У словнику С.І. Ожегова ризик визначається як «дія на удачу в надії на щасливий результат», а Я.Д. Вишняков і М.М. Радаєв дають трактування походження слова «ризик», відмінне від синоніма «небезпеки» і далі уточнюють: «Ризик – це невизначеність щодо можливих утрат на шляху до мети» [4].

У сучасній економічній літературі існує безліч поглядів на проблеми ризиків, що породжує різноманітність визначень поняття «ризик», запропонованих різними авторами. Проте, всю цю множину можна поєднати у три типи:

- ризик – це ймовірність відхилення від запланованих результатів (втрати або додаткові прибутки);

- ризик – це невизначеність, що піддається якійсь і/або кількісній оцінці;

- ризик – це дія навмання у ситуації невизначеності в надії на позитивний результат [5].

Сутність невизначеності розглядається в багатьох наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Деякі з них сходяться в думках, що це фундаментальна характеристика недостатнього забезпечення знаннями процесу прийняття економічного рішення щодо певної проблемної ситуації, тобто це невірогідність (наявність фіктивних даних), неоднозначність (нечіткість, неточність), невідомість (часткова або повна відсутність інформації про певну проблемну ситуацію) [6; 7].

Акцентуючи увагу на ключових визначеннях науковців й імперативах нерівноважного розвитку світової економіки, немає потреби доводити об'єктивну різницю між визначеннями понять «ризик» та «невизначеність».

У ситуаціях ризику ми можемо використовувати об'єктивні значення ймовірностей для статистичного прогнозування (ймовірність можна визначити на підставі попереднього періоду), тоді як у ситуаціях із невизначеністю використовується ймовірність як суб'єктивна оцінка можливих наслідків. Рішення, які неможливо запрограмувати, зазвичай приймаються в незвичайних, нестандартних ситуаціях. Більшість реальних господарських рішень знаходиться посередині. Всі рішення приймаються в умовах з наявністю ризикових обставин. Чим вищий рівень управління, тим, як правило, стрілка конкретних рішень схиляється у бік невизначеності та наростання ризику [8].

На тлі нових економічних реалій, у тому числі й з позицій методології міжсистемних трансформацій, виникає об'єктивна необхідність зміни традиційного ставлення до поняття ризику і невизначеності в економічному розвитку як до виключно негативних і прикрих явищ. Для вирішення цих питань необхідне обґрунтування загальнометодологічних альтернатив, які б сформували концептуальний фундамент і дослідницьку програму утвердження нової парадигми економічних знань із дослідження ризиків та невизначеності у контексті сучасних умов антикризового управління.

Слід зазначити, що менеджменту підприємства під час антикризового управління доводиться управляти та приймати рішення в умовах невизначеності, мінливості середовища, конфліктності інтересів, наявності дестабілізуючих чинників і зумовленого ними ризику. Невизначеність у функціонуванні системи господарювання характеризується тим, що вона залежить від багатьох факторів (недосконалої нормативно-законодавчої бази, відсутності чітко визначених цілей та критеріїв оцінки, швидких змін умов господарської діяльності, недостатньої забезпеченості ресурсами, невиконання договірних зобов'язань), які фактично неможливо спрогнозувати в усій повноті та з необхідною точністю.

Управління невизначеністю у господарській діяльності підприємства потребує формування прогнозів та обґрунтування планових величин для забезпечення стабільності його діяльності в короткостроковому та довгостроковому періодах. Невизначеність у процесі здійснення господарських операцій свідчить про наявність імовірності відхилення кінцевого результату від очікуваної величини. Таке відхилення може мати як позитивний, так і негативний ефект [9].

У науковій літературі існує значна кількість класифікацій ризиків. Основним принципом їх класифікації є сфери виникнення ризиків, що передбачає розподіл діяльності підприємства на операційну, інвестиційну та фінансову. Для управління ризиками потрібне не тільки розуміння їх сутності, можливість вимірювання, а й наявна інформація, що дає змогу встановити наявність ризиків у господарській діяльності підприємства. На основі узагальнення наукових думок щодо класифікації ризиків запропоновано виділити ризики, що пов'язані з підприємницькою діяльністю в окрему групу, яка має знайти своє відображення в обліковій системі підприємства.

Під підприємницьким ризиком заведено розуміти ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів, виникнення додаткових витрат у результаті здійснення господарської діяльності.

Виробничий ризик зумовлений особливостями виду економічної діяльності підприємства та пов'язаний із процесом постачання, виробництва, реалізації, а також з якістю продукції.

Фінансовий ризик – це ризик щодо покриття потреби підприємства в капіталі (кредитний, інфляційний, валютний, відсотковий та депозитний ризики, ризик неплатоспроможності та порушення фінансової рівноваги і розвитку тощо).

Інвестиційний ризик виникає під час прийняття рішень із придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, що не є еквівалентом грошових коштів, (ризик капіталу, портфельний та будівельний, ризик зниження дохідності, портфельний ризик тощо).

Комерційний – ризик, пов'язаний з втратами в процесі фінансово-господарської діяльності в результаті змін у кон'юктурі ринку, інших умов (виробничо-технічних, торговельних, майнових, фінансових).

Інноваційні ризики виникають у результаті невизначеності в інноваційній сфері починаючи від розроблення інноваційної ідеї, втілення її в продукт або технології і закінчуючи реалізацією на ринку. Інноваційні ризики включають ризик негативних наукових або ринкових результатів, а також ризик негативних екологічних та соціальних наслідків, проектний ризик.

На практиці аналіз підприємницьких ризиків здійснюється в два етапи:

- 1) якісний аналіз (виявлення ризиків);
- 2) кількісний аналіз – оцінка ризиків на основі абсолютних показників; оцінка ризиків на основі відносних показників.

Завданням якісного аналізу ризиків є виявлення джерел і причин ризиків, етапів і робіт, під час виконання яких виникає ризик. Головна мета якісного етапу – виявити основні види ризиків, що впливають на підприємницьку діяльність.

До основних завдань кількісного аналізу ризиків можна віднести: обчислення числових значень величин ризиків; виявлення можливого збитку; розроблення антикризових заходів [10, с. 77].

На думку деяких науковців, інформаційною базою для проведення економічного аналізу підприємницького ризику слугують: на першому етапі – статистичні, наукові, періодичні джерела; на другому – бухгалтерська звітність, зокрема фінансова [2].

У цілому погоджуючись із цим, слід зазначити, що фінансова бухгалтерська звітність формується після закінчення звітного періоду. Тільки на її підставі розроблювати управлінські антикризові заходи з урахуванням наявних ризиків може бути пізно. Домінантне місце в аналізі господарських ризиків для виявлення ступеня їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства має посідати обліково-аналітична система підприємства починаючи з поточного обліку і закінчуючи звітністю, оскільки вона відіграє важливу роль у функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних його структурних підрозділів, реагуючи на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Обліково-аналітична система – це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового й управлінського обліку, включаючи оперативні дані і використовуючи для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації шляхом застосування аналітичних і економіко-математичних методів дослідження, що уможлиблює формування інформаційної бази для прийняття адекватних до ситуації рішень [11; 12].

Наведена класифікація ризиків використовується, перш за все, під час вибору загальної стратегії управління ризиками, що пов'язані з підприємницькою діяльністю. На етапі аналізу ризиків для оцінки можливості впливу на той чи інший ризик на конкретному рівні управління і найбільшою мірою – на етапі аналізу і вибору конкретних способів управління ризиками виділено ризики, які фіксує саме обліково-аналітична система.

В умовах антикризового управління основне завдання будь-якого суб'єкта господарювання – навчитися управляти ризиками. Знання факторів ризику дає змогу завчасно вживати певні заходи, які послаблюють їх дію, тому достовірна та своєчасна обліково-аналітична інформація надає можливість спрогнозувати ризики й управляти ними та вжити заходи, що дадуть змогу мінімізувати можливі негативні наслідки їх впливу на результати господарської діяльності підприємства.

Таку інформацію можна отримати з реєстрів обліку, фінансової та управлінської звітності. Як інформаційні джерела для аналізу господарських ризиків нами виділено: рахунки синтетичного й аналітичного обліку, облікові реєстри, а також дані фінансової та управлінської звітності, аудиторські висновки (табл. 1).

Найбільшим джерелом інформації для прогнозування й аналізу господарських ризиків є бухгалтерський баланс (звіт про фінансовий стан). На підставі балансу підприємства як внутрішні, так і зовнішні користувачі інформації можуть оцінити операційний ризик (недостатності оборотних засобів, капіталовкладень, визначити розмір і структуру джерел фінансування, визначити ступінь ліквідності та фінансової стійкості підприємства). Також він дає можливість оцінити фінансовий та інвестиційний ризики.

Якщо на підприємстві відсутні у необхідній формі ліквідні активи, то воно не в змозі виконати свої зобов'язання перед кредиторами. Надмірна наявність оборотних активів може свідчити також про сповільнення обороту коштів, а також про їх неефективне використання.

У разі вибору методу оцінки списання запасів, який не відповідає вимогам ринкового середовища зміна (зменшення) вартості запасів може суттєво збільшити витрати іншої операційної діяльності. Зниження вартості майна підприємства може бути пов'язане не тільки з його використанням у господарській діяльності, а й у зв'язку з крадіжками та нестачами, втратами, що перевищують норми природного убутку. Проведені своєчасно відповідні заходи із запобігання таким фактам можуть попередити появу майнового ризику.

Наявність у підприємства значної безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості у складі її первісної вартості, що не підтверджена резер-

вом сумнівних боргів, впливає на зменшення капіталу шляхом зростання інших операційних витрат, а також створює умови для появи кредитного ризику.

Зростання кредиторської заборгованості означає, що підприємство несвоєчасно розраховується з постачальниками та іншими кредиторами. Ризик полягає у тому, що у підприємства може з'явитися необхідність сплати штрафів, пені, неустойок у разі несвоєчасного або неповного погашення боргових зобов'язань.

Комерційний ризик полягає у збільшенні витрат підприємства, пов'язаних із втратами від псування продукції під час зберігання на складах та під час транспортування, втратами від заміни неякісних товарів; сплатою штрафів, пені, неустойки за порушення умов господарських договорів. Таку інформацію надають залишки по рахунках іншої дебіторської та кредиторської заборгованості.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) надає для аналізу інформацію про доходи, різного роду витрати, рефінансування та чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства. Збільшення собівартості готової продукції у зв'язку з необґрунтованими перевитратами ресурсів призводить до зменшення рентабельності підприємства.

Дані звіту про рух грошових коштів містять інформацію, що необхідна керівництву підприємства для аналізу забезпечення підприємства грошовими коштами для здійснення його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Звіт про власний капітал відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. На його підставі можна встановити відповідність вартості підприємства обсягам його діяльності та прибутковості.

Фінансовий ризик може бути викликаний можливими змінами ставок за кредитами та позиками, а також необхідністю сплати додаткових сум у разі несвоєчасного чи неповного погашення платежів за кредитами та позиками.

Інвестиційний ризик може спровокувати зміна вартості фінансових інвестицій. Вплив ризику для фінансових інвестицій проявляється під час зміни їх поточної ринкової вартості. У цьому разі наслідки ризику можуть спонукати як до збільшення, так і до зменшення поточної вартості фінансових інвестицій і призводити до збільшення інших доходів та інших витрат підприємства (зменшення дивідендів і відсотків по портфельних інвестиціях, непогашення основного боргу і відсотків та ін.).

Інноваційний ризик характеризується зростанням витрат, що виникають унаслідок непрогнозованих ситуацій, які супроводжуються втратами активів підприємства, додатковими витратами на усунення наслідків надзвичайних ситуацій, втратами на відшкодування збитків, нанесених навколишньому середовищу.

Висновки. У результаті вивчення наявних аналітичних засобів виявлення та діагностики господарських ризиків було розроблено аналітичний підхід, що дає змогу на основі форм фінансової й управлінської звітності та облікових реєстрів визначити інформацію, яка необхідна для розрахунку й аналізу невизначеності і підприємницького ризику та виявляти ступінь його впливу на діяльність суб'єкта господарювання.

Джерела інформаційного забезпечення антикризового управління для розрахунку й аналізу господарських ризиків

Ризики підприємницької діяльності	Інформаційні джерела для розрахунку й аналізу господарських ризиків
Фінансовий	План рахунків (30, 31, 33, 36, 371, 375, 38, 42, 47, 50, 60, 63, 684, 74 95), реєстри (журнал 1, відомість 1.1, 1.2, 1.3, журнал 2, розділ 1 журналу 3, журнал 5 і 5А, журнал 6), Баланс (звіт про фінансовий стан) (р. 1410), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2220), звіт про рух грошових коштів (р. 3115, 3116, 3117, 3395), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Майновий	План рахунків (10, 11, 12, 20–22, 26, 25, 26, 27, 30, 31, 33, 34) реєстри (журнал 1, відомість 1.1, 1.2, 1.3, розділ 1 журналу 3, розділ 1 журналу 4, журнал 5 і 5А), Баланс (звіт про фінансовий стан) (р. 1000, 1010, 1020, 1100, 1101–1110, 1165), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2400, 2500, 2515), звіт про рух грошових коштів (р. 3000, 3100, 3260), звіт про власний капітал (р. 4111), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Комерційний	План рахунків (30, 31, 36, 37, 63, 68, 70, 90, 93), реєстри (журнал 1, відомість 1.1, 1.2, розділ 1 журналу 3, журнал 5 і 5А, журнал 6), баланс (звіт про фінансовий стан) (р. 1104, 1125, 1130, 1135, 1165, 1420, 1615, 1620, 1635), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2000, 2050, 2090, 2150), звіт про рух грошових коштів (р. 3000, 3015, 3100), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Виробничий	План рахунків (10, 20, 23, 24, 25, 26, 27, 80, 91), реєстри (розділ 1 журналу 4, журнал 5 і 5А), баланс (звіт про фінансовий стан) (р.1010, 1101, 1102, 1103), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2050, 2090, 2500, 2515), звіт про рух грошових коштів (р. 3100), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Інвестиційний	План рахунків (10, 14, 352, 52, 72, 96) реєстри (журнал 4, відомість до журналу 3, журнал 4), баланс (звіт про фінансовий стан) (р.1015, 1035, 1120, 1160) звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2200, 2255), звіт про рух грошових коштів (р. 3200-3290), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Викривлення інформації «людського фактору»	План рахунків (12, 17, 23, 37, 44, 64, 65, 68, 69, 92, 93, 97), реєстри (розділ 1 журналу 3, розділ 1 журналу, відомість 3.2, 3.6, журнал 4, журнал 5 і 5А), баланс (звіт про фінансовий стан) (р.1620,) звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2350, 2355), звіт про рух грошових коштів (р. 3415,), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Інформаційний	План рахунків (10, 11, 12, 13, 15, 20, 23, 37, 39, 44, 66, 68, 69, 74, 90, 91, 92, 93, 97), реєстри (журнал 2, розділ 1 журналу 3, відомість 3.1, 3.2, журнал 4, журнал 5 і 5А, журнал 6), баланс (звіт про фінансовий стан) (р. 1000, 1005, 1010, 1100, 1101, 1125, 1130, 1155, 1170, 1420, 1615, 1630, 1635, 1665), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р.2000, 2050, 2090, 2130, 2150, 2180, 2350), звіт про рух грошових коштів (р. 3000, 3015, 3100, 3105, 3110, 3115, 3117, 3190), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Організаційний	План рахунків (10, 23, 37, 68, 69, 91, 92, 93, 97), баланс (звіт про фінансовий стан), реєстри (журнал 4, журналу 3, журнал 5 і 5А) (р.1010, 1125, 1130, 1135, 1155, 1615, 1620, 1625, 1635, 1655), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2050, 2130, 2150, 2180), звіт про власний капітал (р. 4111), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Нормативно-правовий	План рахунків (10, 11, 12, 20, 21, 23, 25, 26, 30, 31, 35, 63, 68, 97), реєстри (журнал 1, відомість 1.1, 1.2, журнал 2, розділ 1 журналу 3, розділ 1 журналу 4, журнал 5 і 5А), баланс (звіт про фінансовий стан) (р. 1000, 1005, 1010, 1100, 1101 – 1110, 1620, 1625), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2240, 2270, 2350, 2355), звіт про рух грошових коштів (р. 3395), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки
Облікової політики	Пояснювальна записка до звітності, наказ про облікову політику
Форс-мажорний	План рахунків (10, 11, 12, 20, 21, 23, 26, 28, 30, 31, 35, 375, 44, 684, 74, 97), реєстри (журнал 1, відомість 1.1, 1.2, журналу 3, розділ 1 журналу 4, журнал 5 і 5А), баланс (звіт про фінансовий стан) (р. 1000, 1010, 1100, 1101 – 1110, 1145, 1165, 1620,), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (р. 2120, 2180, 2240, 2270, 2350,), пояснювальна записка до звітності, дані управлінської звітності, аудиторські висновки

Джерело: складено автором

Список використаних джерел:

1. Гуцайлюк З.В. Економічні ризики: фінансово-обліково-аналітичний аспект : [монографія] / З.В. Гуцайлюк, М.З. Валович, В.М. Вовк [та ін.]. – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 200 с.
2. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємництва ризиками / І.М. Вигівська, І.Л. Грабчук, О.О. Зеленина // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 1(31). – С. 46–51.
3. Загородній А.Г., Пилипенко Л.М. Управління ризиками аудиторської діяльності : [навч. посіб.] / А.Г. Загородній, Л.М. Пилипенко. – Львів : Львівська політехніка, 2008. – 128 с.
4. Вишняков Я.Д., Радаєв Н.Н. Общая теория рисков : [учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений] / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаєв. – М. : Академия, 2007. – 368 с.
5. Минаєв Э.С. Панагушин В.П. Антикризисное управление : [учеб. пособие для вузов] / Под ред. Э.С. Минаева, В.П. Панагушина. – М. : ПРИОР, 1999.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : Т. 1 / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.
7. Верченко П.І. Ризикологія : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / П.І. Верченко, Г.І. Великоіваненко, Н.В. Демчук. – К. : КНЕУ, 2006. – 176 с.
8. Економічні і фінансові ризики : [навч. посіб.] / Н.А. Герасимчук, Т.В. Мірзоева, О.А. Томашевська ; НУБіП України. – Київ : Компрінт, 2015. – 288 с.
9. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз : [підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник ; за ред. д.е.н. Ф.Ф. Бутинця ; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.

10. Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства / Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко // Вісник Запорізького нац. ун-ту. – 2010. – № 3. – С. 72–79.
11. Голячук Н.В. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н.В. Голячук // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 408–410.
12. Штангрет А.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А.М. Штангрет // Вісник Асоціації докторів філософії. – 2015. – № 1. – С. 56–60.

Гавриленко В. А.

Черкасский государственный технологический университет

УЧЕТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Резюме

В статье исследована необходимость учетно-аналитического обеспечения в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятий в условиях неопределенности и риска. Приведена классификация рисков, связанных с предпринимательской деятельностью. Определены риски, которые фиксирует учетно-аналитическая система. Рассмотрена связь между конкретным видом риска и источниками учетной информации. Приведены формы финансовой и управленческой отчетности и учетные регистры, содержащие информацию для расчета и анализа хозяйственных рисков. Указан алгоритм определения риска по данным учетно-аналитической системы предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, риск, неопределенность, учетная информация, управленческая отчетность, финансовая отчетность, показатель.

Gavrylenko V. O.

Cherkasy State Technological University

ACCOUNTING OF UNCERTAINTY AND RISK IN THE CONDITIONS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT

Summary

The article investigates the necessity of accounting and analytical support in the management of financial and economic activity of enterprises in conditions of uncertainty and risk. The classification of risks related to entrepreneurial activity is given. The risks identified by the accounting and analytical system are identified. The relationship between a specific risk type and sources of accounting information is considered. The forms of financial and managerial reporting and accounting registers containing information for the calculation and analysis of economic risks are presented. The algorithm of risk definition according to the accounting and analytical system of the enterprise is indicated.

Key words: anti-crisis management, risk, uncertainty, accounting information, management reporting, financial reporting, indicator.

УДК 657:004.7

Жадько К. С.

Сіліна І. С.

Колеснік Є. О.

Університет митної справи та фінансів

ЕЛЕКТРОННА БУХГАЛТЕРІЯ: ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Автоматизація системи бухгалтерського обліку сприяє швидкості створення, підписання та відправлення важливих документів, що, своєю чергою, забезпечує значну фінансову економію у зв'язку з припиненням використання великої кількості паперу, канцелярських приладів, поштових послуг тощо. Разом із тим підвищуються оперативність і точність облікової інформації, збільшується можливість для проведення більш точного економічного та фінансового стану підприємства. Більшість бухгалтерів великих підприємств вже оцінила переваги використання електронного документообігу. Правильно вибрана бухгалтерська програма забезпечить максимальну ефективність у діяльності підприємства. Статтю присвячено питанню використання програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку українськими підприємствами. Визначено проблеми вибору найбільш надійного програмного забезпечення бухгалтерського обліку. Розглянуто бухгалтерські програми українського виробництва та підприємства, що ними користуються. Визначено майбутні перспективи використання електронної бухгалтерії для підвищення ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: автоматизація, програмне забезпечення, підприємства, електронна форма бухгалтерського обліку, інформаційні технології.

Постановка проблеми. Перехід усіх видів підприємств до електронної форми бухгалтерської роботи призведе до значного розвитку бізнесу в Україні. Більшість українських бухгалтерів готова долучитися до

електронного обміну первинними документами, але вважає, що будуть першовідкривачами у цій сфері. Проте багато відомих компаній України вже активно користуються електронним документообігом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам використання комп'ютерних програм в організації бухгалтерського обліку та економічних процесів присвячували свої праці такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець [5], Ю.В. Синявіна [13], С.В. Івахненко [11], А.М. Ужва [14], В.П. Завгородній [8], К.С. Жадько [7] та ін. Проте питання використання новітніх інформаційних технологій залишається актуальним та потребують подальшого аналізу та досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Застосування нових інформаційних технологій у бухгалтерському обліку є складним та ризиковим процесом, оскільки лише одна помилка може створити низку порушень, що, своєю чергою, негативно відобразиться на господарському процесі. Отже, питання щодо розроблення та застосування підприємствами автоматизованого обліку потребує наукового дослідження та розроблення практичного вирішення наявних проблем.

Мета статті полягає у формулюванні проблем щодо вибору програмного забезпечення бухгалтерського обліку українськими підприємствами, огляді українських розробників програмного забезпечення та їхнього використання підприємствами, а також визначенні майбутніх перспектив автоматизації бухгалтерії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для країн Європи використання електронної бухгалтерії – звична справа. Для використання цієї практики в Україні також є всі умови, найголовнішою з яких є підтримка на законодавчому рівні. Згідно із Законом про електронні документи, «юридична сила електронного документа не може бути заперечена виключно через те, що він має електронну форму. Допустимість електронного документа як доказу не може заперечуватися виключно на підставі того, що він має електронну форму» [6].

Закон дає визначення понять «електронний документ», «документообіг» і «оригінал документа», а саме:

- електронний документ – документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа;

- електронний документообіг (обіг електронних документів) – сукупність процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та, за необхідності, з підтвердженням факту одержання таких документів;

- оригіналом електронного документа вважається електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, у тому числі з електронним підписом автора або підписом, прирівняним до власноручного підпису відповідно до Закону України «Про електронний цифровий підпис» [10].

Тільки наявність електронного цифрового підпису робить документ юридично значимим, тобто оригіналом, незалежно від кількості відправлених примірників. Правовий статус ЕЦП регулюється Законом «Про електронний цифровий підпис» [9], згідно з яким «електронний цифровий підпис використовується фізичними та юридичними особами – суб'єктами електронного документообігу для ідентифікації підписувача та підтвердження цілісності даних в електронній формі».

Основними причинами початку автоматизації бухгалтерського обліку можна визначити фізичне та моральне старіння комп'ютерних засобів, які використовуються підприємствами для ведення документообігу, а також занадто витратну централизовану форма обробки інформації.

Позитивними результатами використання електронної форми бухгалтерського обліку є:

- зменшення витрат на ведення бухгалтерського обліку за рахунок оптимізації оподаткування;

- мінімізація ризиків виникнення помилок, що дає змогу уникнути санкцій та штрафів із боку податкової;

- спрощення отримання інформації (натискання декількох клавіш);

- підвищення оперативності бухгалтерського обліку;

- можливість збільшення ефективності управління підприємством у цілому та окремими його підрозділами;

- контроль досягнення поставлених цілей;

- підвищення продуктивності та оборотності активів.

Нині автоматизація бухгалтерського обліку розвивається у двох напрямках: програми електронних таблиць, або електронні бази даних (Excel, Access корпорації Microsoft, SQL, Quattro Pro фірми Borland (Inprise), SuperCalc фірми Computer Associates, Lotus корпорації Lotus Development Corp.) та бухгалтерські програми.

Найпростіша у застосуванні комп'ютерна програма – електронна таблиця, яка не потребує від бухгалтера спеціальних навичок у сфері програмування. Таблиця дає змогу вносити різну інформацію: дату, час, текст, формули, графіку; аналізувати статистичні дані, отримати вибіркові дані і т. д. Важливий недолік Excel – неможливість складання бухгалтерських проводок та формування форм звітності в друкованому виді.

Розвиток інформаційних технологій сприяє широкому застосуванню комп'ютерних бухгалтерських програм.

Найбільшого розповсюдження досягли такі програмні продукти, як: «Парус», Fin expert, «БЕСТ», Lady Fin, «Фінанси без проблем», «1С – Бухгалтерія».

Згідно з Указом Президента України від 15 травня 2017 р. № 133/2017 рішенням Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 р. «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» [15], введено обмежувальні заходи щодо використання підприємствами ЕРР-систем ЗАТ «Галактика Центр» і ТОВ «Корпорація «Парус» та «1С», а також компаній – розробників програмного забезпечення АВВУ, ТОВ «Абі Україна ЛТД».

Відзначимо, що «1С» спеціалізується на розробленні, збуті і підтримці комп'ютерних програм ділового та домашнього призначення. Найвідоміша програма системи – «1С: Підприємство», а також продукти для домашніх комп'ютерів і освітньої сфери. В Україні користувачами програмних продуктів «1С: Підприємство» є близько 350 тис. компаній на умовах ліцензії та ще близько 150 тис. використовують неліцензійне «1С» [4].

Для стабільності роботи підприємці можуть використовувати українські аналоги «1С», такі як: «IT-Enterprise», «Облік SaaS», IQusion, «Система ІС-ПРО», «iFin», ПК «Універсал», «SAP» від «BDO-Україна», АРМ «Базис» та ін. (табл. 1).

Основними перешкодами, особливо для середніх та малих підприємств, у використанні сучасного програмного забезпечення, є велика вартість автоматизації, складність та тривалість впровадження програм на підприємстві. Не менш важлива проблема – вибір програми окремо для кожного підприємства.

Таблиця 1

Стислий опис бухгалтерських програм українського виробництва

Програма	Короткий опис функціонала	Користувачі
IQusion	<ul style="list-style-type: none"> - Адміністрування; - довідники; - обмін даним (експорт/імпорт даних); - облік грошових коштів у касі та розрахунки з підзвітними особами; - облік грошових коштів на розрахункових рахунках; - облік запасів та МНМА; - облік основних та нематеріальних засобів; - розрахунки з дебіторами та кредиторами; - податковий облік; - розрахунки по ПДВ; - облік видатків та доходів; - звіти [3] 	<ul style="list-style-type: none"> Казенний завод порошкової металургії (м. Бровари); - Полтавський завод медичного скла (м. Полтава); - Виконавча дирекція АК «Київенерго»; - СВП «Енергозбут» АК «Київенерго»; - ТЕЦ-5 АК «Київенерго»; - ТЕЦ-6 АК «Київенерго»; - «Житло теплоенерго» АК «Київенерго»; - СВП «Енергоналадка» АК «Київенерго»; - Теплові розподільчі мережі АК «Київенерго»; - Кабельні мережі АК «Київенерго»; - Автотранспортне підприємство АК «Київенерго»; - КП «Київський метрополітен»; - АТ «Київмлин»; - ДП «Укррефтранс»; - ПАТ трест «Київміськбуд-1»; - НАК «Енергетична компанія України»; - Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; - ТОВ «Мілленіум Капітал». [3]
Softpro	<p>Надає комплекс послуг, спрямований на впровадження ERP-системи на підприємстві з урахуванням його особливостей. Є низка програмних продуктів залежно від величини підприємства та його специфіки. Стандартний (легкий) варіант забезпечує:</p> <ul style="list-style-type: none"> - бухгалтерський облік (оптова, роздрібна торгівля, каса, основні засоби, валютний облік, послуги, виробництво тощо); - складський облік; - податковий облік (зокрема, формування документів для подання до податкової); - кадровий облік та облік зарплати; - управлінський облік [12] 	<ul style="list-style-type: none"> - ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» - Запорізька АЭС - Група компаній «Фактор» - АТ «Хладпром» - Мебельна фабрика «ЛИВС» - ШП «Білоцерківська агропромислова група» - ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний» - ПАТ «Страхова компанія «Здорово» - ПАТ «Страхова компанія «Країна» - Компанія «Автотранс» - ПрАТ «Страхове товариство «Гарантія» - ДП «Харківський завод спеціальних машин» [12]
IT-ENTERPRISE	<p>Для ефективного управління на промислових підприємствах і в холдингових структурах корпорація «Інформаційні технології» пропонує перевірене часом і практикою рішення – вдосконалення системи управління підприємством за допомогою реінжинірингу бізнес-процесів і впровадження ERP-системи IT-Enterprise.</p> <p>Згідно з класифікацією APICS (American Production and Inventory Control Society) і Міжнародної асоціації виробників і користувачів систем управління виробництвом (MESA International), система IT-Enterprise повністю відповідає стандартам і концепціям MRPII, MES, APS і ERP.</p> <p>Стандарт MRPII (Manufacturing Resource Planning) – це методологія детального планування виробництва підприємства, що включає облік замовлень, планування завантаження виробничих потужностей, планування потреби у всіх ресурсах виробництва (матеріали, сировину, комплектуючі, обладнання, персонал), планування виробничих витрат, моделювання ходу виробництва, його облік, планування випуску готових виробів, оперативне коригування плану і виробничих завдань [1]</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ВАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів»; - ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», м. Дніпропетровськ; - ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»; - ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», м. Дрогобич Львівської області; - ВАТ «Дніпровагонмаш», м. Дніпродзержинськ; - «Інтерпайп Ніко-Тьюб» (Нікопольський трубний завод); - Металургійний завод «Дніпросталь», м. Дніпропетровськ; - Interpipe Europe, г. Лугано, Швейцарія; - Interpipe Middle East FZE м. Дубай, Об'єднані Арабські Емірати; - ЗАТ «Житомирські ласощі», м. Житомир; - ЗАТ «Одесавинпром» (торгова марка «Французький бульвар»), г. Одеса [1]
Опис програми 1С:Бухгалтерія як найбільш поширеної у застосуванні українськими підприємствами		
«1С: Бухгалтерія»	<ul style="list-style-type: none"> Облік матеріально-виробничих запасів Складський облік Облік торгових операцій Облік комісійної торгівлі Облік агентських договорів Облік операцій з тарою Облік банківських і касових операцій Облік розрахунків з контрагентами Облік основних засобів і нематеріальних активів Облік основного і допоміжного виробництва облік напівфабрикатів Облік непрямих витрат Облік заробітної плати, кадровий і персоналізований облік Облік ПДВ. Податковий облік з податку на прибуток. Спрощена система оподаткування. Облік діяльності, що обкладається єдиним податком на поставлений дохід. Облік доходів і витрат індивідуальних підприємців – платників ПДФО [6] 	<ul style="list-style-type: none"> - ТОВ «ОК НОВИЙ ЗІР» - ТОВ «ОКТОПУС-ІНЖИНІРИНГ» - ТОВ «Універсальна транспортна компанія в Україні» - ТОВ «Страхова компанія «УКРФІНСТРАХ» - ТОВ «УКРПРОМСПЕЦТЕХНО» - ТОВ «Фінансово промислова компанія РЕСУРСГРУП» - ТОВ «Нафтопереробна компанія» - ТОВ «БІЛОЦЕРКІВБУД-МОНТАЖ» - ТОВ «Завод» УКРПЛІТКА» - ТОВ «Аудиторська фірма «УКРАУДИТ ХХІ-СОЛО» - ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ» - ТОВ «ЩЕДРИЙ ЛАН» - ТОВ «БІЛОЦЕРКІВБУД-МОНТАЖ» - ТОВ «УкрАгроКом» - ООО «Універсальна транспортна компанія в Україні» [6]

Переважно програмами бухгалтерського обліку користуються великі підприємства. Причини виникнення проблем зі встановленням технічних засобів та програмного забезпечення на малих підприємствах:

- відсутність коштів для придбання комп'ютерної техніки та софту;
- необхідність навчання персоналу;
- механізація обліку.

Тому ІТ-компанія ІТ-Enterprise випустила нову програму «MASTER: Бухгалтерія» спеціально для малих та середніх підприємств.

Дана програма дає можливість одночасно обліковувати необмежену кількість юридичних осіб. Для кожного підприємства формується власна звітність, а довідники контрагентів, робітників, номенклатури – спільні.

Програмою передбачається автоматичне формування податкової та бухгалтерської звітності.

Пі час переходу з іншої програми забезпечується збереження даних про контрагентів, співробітників, інформацію по договорах та автоматичне їх перенесення до «Master: Бухгалтерії».

Функціонал «Master: Бухгалтерії» masterbuh.com охоплює всі види операцій на підприємствах малого та середнього бізнесу:

- операції по касі та розрахунки з підзвітними особами;
- операції з грошовими коштами та їх еквівалентами;
- облік основних засобів;
- облік ТМЦ та МПП;
- розрахунки з контрагентами;
- розрахунки заробітної плати;
- облік витрат;

- податковий облік;
- фіскальна звітність;
- зведена бухгалтерська звітність [2].

Отже, використання автоматизованого бухгалтерського обліку за допомогою будь-якого програмного забезпечення допоможе вирішити цілий комплекс завдань.

Висновки. Сучасний розвиток економіки потребує застосування новітніх технологій, у тому числі, в облікових підрозділах підприємств. Однак в Україні значна кількість підприємств залишається неавтоматизованими або автоматизованими тільки частково.

Застосування автоматизованої системи бухгалтерського обліку – це вагомий крок до збільшення ефективності обліку та подальшого розвитку підприємства загалом. Упровадження автоматизації – складний та трудомісткий процес, який потребує попереднього аналізу та вирішення можливих проблем.

Не менш важливим та проблемним є вибір програмного забезпечення, яке повинно відповідати таким вимогам:

- задоволення всіх потреб обліку підприємства;
- відсутність потреби бухгалтера в спеціальних навичках програмування;
- економічність та невеликі витрати на його придбання.

На українському внутрішньому ринку програмного забезпечення розробляється велика кількість вітчизняних бухгалтерських програм, які максимально пристосовані для роботи, незважаючи на постійні зміни в законодавстві.

Список використаних джерел:

1. ERP-СИСТЕМА ІТ-ENTERPRISE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.it.ua/products.php?cat=61>.
2. Master Бухгалтерія – нова програма для обліку на підприємствах малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.interfax.com.ua/news/press-release/448068.html>.
3. Автоматизація роботи бухгалтерії на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iquision.com/ua/golovna/201-services/avtomatizatsiya-bukhobliku/145-avtomatizatsiya-bukhobliku.html>.
4. Блокування 1С і чим її замінити: пристрасті довкола заборони програми [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/blokuvannya_1s_v_ukrayini_chim_zaminiti_programu_n818640.
5. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]. – Житомир : Рута, 2004.
6. Впровадження прикладних рішень на платформі «1С: Підприємство 8» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://1c.ua/ua/solutions/top500.php>.
7. Жадько К.С. Аспекти оцінки економічної ефективності інформаційних систем обліку та економічного аналізу / К.С. Жадько // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 192–199.
8. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту / В.П. Завгородній. – К. : А. С. К., 1998. – 768 с.
9. ЗУ «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 № 852-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
10. ЗУ «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
11. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навч. посіб.] / С.В. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.
12. Офіційний сайт компанії «СофтПро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wgsoftpro.com/2017/main.php>.
13. Синявіна Ю.В. Аналіз українського ринку інформаційних систем бухгалтерського обліку / Ю.В. Синявіна // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 21. – № 2. – С. 305–308.
14. Ужва А.М. Удосконалення бухгалтерського обліку власного капіталу у сучасних умовах / А.М. Ужва, Я.В. Нікітіна // Агросвіт. – 2014. – № 22. – С. 80–84.
15. Указ Президента України № 133/2017 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/1332017-21850>.

Жадько К. С.
Силина И. С.
Колесник Е. А.

Університет таможенного дела и финансов

ЭЛЕКТРОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ: ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ УКРАИНСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Резюме

Автоматизация системы бухгалтерского учета способствует скорости создания, подписания и отправки важных документов, что, свою очередь, обеспечивает значительную финансовую экономию в связи с прекращением использования большого количества бумаги, канцелярских принадлежностей, почтовых услуг и тому подобное. Вместе с тем повышается оперативность и точность учетной информации, увеличивается возможность для проведения более точного экономического и финансового состояния предприятия. Большинство бухгалтеров крупных предприятий уже оценили преимущества использования электронного документооборота. Правильно выбранная бухгалтерская программа обеспечит максимальную эффективность в деятельности предприятия. Статья посвящена вопросу использования программных продуктов для автоматизации бухгалтерского учета украинскими предприятиями. Определены проблемы выбора наиболее надежного программного обеспечения бухгалтерского учета. Рассмотрены бухгалтерские программы украинского производства и предприятия, которые ими пользуются. Определены будущие перспективы использования электронной бухгалтерии для повышения эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: автоматизация, программное обеспечение, предприятия, электронная форма бухгалтерского учета, информационные технологии.

Zhadko K. S.
Silina I. S.
Kolesnik E. O.

University of Customs and Finance

APPLICATION OF ELECTRONIC ACCOUNTING BY UKRAINIAN ENTERPRISES

Summary

The automation of the accounting system contributes the speed of the creation, signing and sending important documents, which provides financial savings in connection with reduced use a lot of paper, stationery and postal services. At the same time, the efficiency and accuracy of accounting information are increasing, and the opportunity for a more precise economic and financial state of the enterprise are improving. Most accountants of large enterprises have already evaluated the benefits of using electronic document management. Correctly selected accounting program will provide maximum efficiency in the enterprise. The article focuses on the using of software products for automation accounting by Ukrainian enterprises; the trade-offs of the most reliable accounting software were defined, the Ukrainian accounting programs and enterprises that use them were examined. Future prospects of using electronic accounting in order to increase the efficiency of enterprises activity were determined.

Key words: automation, software, enterprises, electronic form of accounting, information technologies.

РОЗДІЛ 9

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.71:004.4(477)

Калюжна Ю. В.

Гайдар С. І.

Запорізький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ BIG DATA У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено використання технології Big Data фінансовим сектором зарубіжних країн. Проведено аналіз світового досвіду використання великого обсягу даних. Виявлено можливість та необхідність упровадження Big Data в банківському секторі України.

Ключові слова: банки, банківський сектор, науково-технічний прогрес, технологія Open Data, технологія Big Data.

Постановка проблеми. Банківські установи є одними з найбільших організацій, що орієнтовані на клієнтів. Інформація про клієнтів, накопичена лідерами галузі, вже обчислюється в петабайтах. Big Data – процес вивчення великих та різноманітних наборів даних, які дають змогу виявити приховані закономірності, невідомі кореляції, ринкові тенденції, переваги клієнтів та іншу корисну інформацію, яка може допомогти організаціям приймати більш обґрунтовані бізнес-рішення. Використання технологій Big Data дасть змогу банкам суттєво зменшити час розгляду кредитних заявок. За допомогою Big Data можна проаналізувати операції конкретного клієнта та запропонувати потрібні йому банківські послуги. Використання технології Big Data дає змогу швидко, без зусиль та ефективно перетворювати інформацію, що, своєю чергою, допомагає розширити коло клієнтів та джерела доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом упровадження та використання технології Big Data займалися С.Н. Артемов, Т.А. Головіна, С.А. Ізмалкова, А.Л. Кліффорд, А.П. Петров, Н.В. Ситникова, О.Г. Трикозенко, О.Д. Угольнікова, К.Л. Цукер, В.С. Яковлев.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з дослідження здобутків вищенаведених науковців, можна зробити висновок, що технології Big Data зарубіжними авторами вивчаються досить глибоко. Оскільки банківський сектор України сьогодні стрімко розвивається, то необхідно вивчати особливості впровадження даної технології для підвищення якості фінансових послуг, що надаються, та економічної безпеки банківських установ держави.

Мета статті полягає в аналізі значення технології Big Data у банківській діяльності, спираючись на світовий досвід; встановленні прогнозного обсягу ринку даної технології; визначенні позитивного ефекту та можливих ризиків використання Big Data у банківському секторі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині Big Data є одним із ключових важелів розвитку інформаційних технологій, який є відносно новим, проте вже отримав широке поширення у західних країнах. Пов'язано це з тим, що в епоху інформаційних технологій, особливо після успіху впровадження соціальних мереж, за кожним користувачем мережі Інтернет почала накопичува-

тися значна кількість інформації, що в кінцевому підсумку стимулювало розвиток напрямку Big Data.

Big Data – процес вивчення великих та різноманітних наборів даних, які дають змогу виявити приховані закономірності, невідомі кореляції, ринкові тенденції, переваги клієнтів та іншу корисну інформацію, яка може допомогти організаціям приймати більш обґрунтовані бізнес-рішення.

Ведений спеціалізованими системами аналітики та програмним забезпеченням Big Data може вказати шлях до різноманітних бізнес-переваг, у тому числі нових можливостей отримання доходу, більш ефективного маркетингу, підвищення якості обслуговування, поліпшення операційної ефективності і виявлення конкурентних переваг.

Різнорозмірність та великий обсяг даних, потенційні небезпеки, які впливають на діяльність організації, зумовлені відсутністю внутрішньої аналітики та високою вартістю найму досвідчених учених та інженерів, можуть викликати проблеми управління даними, пов'язані з їх якістю та узгодженістю.

Big Data належать до великих обсягів даних, які не можуть бути ефективно оброблені наявними традиційним програмним забезпеченням. Обробка великих даних починається з аналізу вихідних даних, які неможливо зберігати в пам'яті одного комп'ютера. Big Data можуть бути використані для аналізу інформації з метою обрання найбільш ефективного рішення і стратегічних бізнес-ідей. Для того щоб детальніше розглянути значення Big Data, проведено компаративний аналіз (табл. 1).

Таблиця 1
Компаративний аналіз звичайної бази даних та Big Data

Характеристика	Звичайна база даних	Big Data
Обсяг інформації	Від гігабайта до терабайта	Від петабайт до ексабайт
Спосіб зберігання	Централізований	Децентралізований
Структурованість даних	Структурованість	Напівструктурованість та неструктурованість
Взаємозв'язок даних	Сильний	Слабкий

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

Як видно з табл. 1, Big Data має значні переваги над звичайною базою даних, головними з яких є здатність охопити набагато більшу кількість інформації та децентралізований спосіб зберігання останньої.

Сфера застосування технологій Big Data дуже велика. На рис. 1 наведено результати опитування IBM Institute про напрями застосування Big Data в компаніях на 2016 р.



Рис. 1. Сфери застосування технологій Big Data на 2016 р.

Джерело: [3]

З рис. 1 видно, що більшість компаній використовують Big Data у сфері клієнтського сервісу, на другому місці за популярністю – операційна ефективність. У сфері управління ризиками Big Data є найменш популярними на даний момент.

Big Data отримали широке розповсюдження у багатьох галузях бізнесу: телекомунікаціях, торгівлі, охороні здоров'я, фінансових компаніях та в державному управлінні. Так, у сфері фінансових послуг Big Data дають можливість проаналізувати кредитоспроможність боржника, також вони є корисними для андеррайтингу. Використання технологій Big Data дасть змогу суттєво зменшити час розгляду кредитних заявок, проаналізувати операції конкретного клієнта і запропонувати потрібні йому банківські послуги.

Банки є одними з найбільших організацій, що орієнтуються на клієнтів, інформація про яких, що накопичена лідерами галузі, вже обчислюється в петабайтах. Банки зберігають та обробляють такі документи: анкети, історії транзакцій і роботи з клієнтами та внутрішню інформацію. Зібрана інформація найчастіше сягає тера-, а інколи й петабайтів. Звичайно, в умовах сьогодення фінансові компанії прагнуть за допомогою цього архіву підвищити економічні показники своєї діяльності.

За оцінками Gartner, нині 34% банків інвестували власні кошти у розвиток технологій Big Data. Найбільше уваги цьому питанню приділяють банківські установи, головною метою яких є залучення якомога більшої кількості клієнтів, до числа яких входять Інтернет-користувачі.

Позитивним у застосуванні технологій Big Data є те, що в кризових умовах, коли якість кредитних портфелів зменшується і клієнти хочуть змінити обслуговуючий банк, Big Data дають змогу зібрати необхідну інформацію про даного клієнта та використати її для надання необхідних клієнтові послуг, визначати його

платіжну спроможність, заохочувати нових клієнтів, підвищити ефективність взаємодії з ними та підтримувати їх лояльність.

Одним з основних аспектів роботи банків із клієнтами є ідентифікація підозрілих транзакцій. Яскравим прикладом є банк HSBC, що впровадив технології Big Data для протидії незаконним махінаціям із кредитними картками. У результаті ефективність служби виявлення випадків порушення закону збільшилась утричі, а точність їх виявлення – у десять разів.

Негативними факторами у використанні технологій Big Data є такі:

- дослідження банками соціальної активності позичальників розцінюється однозначно позитивно не всіма користувачами;

- на момент, коли кількість удалих кейсів на ринку досягне критичного значення, аналіз фінансовими соціальних мереж стане дуже розповсюдженим.

Дане дослідження є актуальним, адже поряд із фінансовим ринком сформовано інформаційний ринок і кожного дня обсяг інформації та кількість її споживачів збільшується. Використання технологій Big Data надає більше можливостей управляти інформацією, зберігати її та доповнювати. Дана технологія активно впроваджується провідними компаніями розвинених країн світу. Також дані технології дають змогу захистити інформацію від шахрайських та злочинних дій, зчитування іншими користувачами, тому впровадження даних технологій є актуальним та необхідним для українських банків. В Україні ринок технологій Big Data є малорозвиненим, що свідчить про відставання країни від всесвітнього інформаційного прогресу. Впровадження технологій Big Data значно полегшить роботу банків та сприятиме світової інтеграції.

Спираючись на світовий досвід упровадження науково-технічного прогресу, працівники банківського сектора прагнуть зробити всі послуги якомога зручнішими. Так, за допомогою сервісу Apple Pay можна розраховуватися за товари та послуги не банківською картою, а використовуючи апарат мобільного телефону. У майбутньому можна прогнозувати тісну співпрацю банків із соціальними мережами.

Зручне управління персональними даними – це завдання майбутнього. Вже сьогодні спостерігається конкуренція банків із великими фінансовими технологічними компаніями. Існує загроза витіснення банків із фінансового сектору взагалі, оскільки для клієнтів він є необхідним не як будівля, а лише як зручний, швидкий та доступний для використання сервіс. Упровадження технологій Big Data дасть змогу банкам розробити кардинально нову систему маркетингових технологій та винайти новітні способи взаємодії з клієнтом.

Одним із напрямів технологій Big Data є технологія Open Data, що за останні п'ять років стрімко набула популярності у фінансовому секторі провідних країн світу, і в 2016 р. Національний банк України розробив власну концепцію впровадження даної технології. Open Data дасть змогу клієнтам банку вільно володіти повним обсягом персональної інформації та вільно розпоряджатися нею. Основні операції банку будуть публічними, що дасть іншим фінансовим установам доступ до клієнтської інформації, підсилить конкуренцію не тільки серед банківського, а й усього фінансового сектору для значного розвитку всієї економіки країни.

Найбільшою популярністю користуються такі технології Big Data, як in-memory платформи компаній SAP, HANA, Oracle та ін. Результати опитування T-Systems показали, що їх обрали 30% опитаних компаній. Другими за популярністю стали NoSQL платформи (18% користувачів), також аналітичні платформи компаній Splunk і Dell (їх обрали 15% компаній). Найменш корисними для вирішення проблем Big Data за результатами опитування виявилися продукти Hadoop/MapReduce. Найбільш використовувані сьогодні технології Big Data наведені на рис. 2.



Рис. 2. Найбільш використовувані технології Big Data
Джерело: [3]

За даними опитування Accenture, в більш ніж 50% компаній, що використовують технології Big Data, витрати на них становлять від 21% до 30%. 76% компаній вважають, що витрати буде збільшено в 2017 р., а 24% компаній не змінять свого бюджету на технології Big Data. Це говорить про те, що в даних компаніях Big Data стали вже усталеним напрямом ІТ, який є невід'ємною частиною розвитку організації.

У дослідженні визначено, яку частину затрат компаній на впровадження науково-технічного прогресу нині становлять витрати на технології Big Data (рис. 3).



Рис. 3. Частина витрат на технології Big Data у загальній частині затрат компаній на впровадження науково-технічного прогресу
Джерело: [3]

На думку IDG Enterprise, у 2017 р. витрати компаній на сферу Big Data становитимуть у середньому 7,4 млн. дол. США на компанію, великі компанії мають намір витратити приблизно 13,8 млн. дол. США, малі і середні – 1,6 млн. дол. США.

Компаніями фінансового сектора, за даними Bain Company's Insights Analysis [1], будуть зроблені значні інвестиції. Так, у 2017 р. планується витратити 6,4 млрд. дол. США на техноло-

гії Big Data, середній темп зростання інвестицій становитиме 22% до 2020 р. Інтернет-компанії планують витратити 2,8 млрд. дол. США, середній темп зростання збільшення витрат на Big Data становитиме 26%.

Під час проведення опитування Economist Intelligence Unit survey [2] виявлено пріоритетні напрями розвитку Big Data в 2017–2020 рр. (дослідження поведінки клієнтів, розроблення системи ризик-менеджменту), які вплинуть на підвищення ефективності функціонування банківського сектора (рис. 4).

За прогнозами IDC тенденції розвитку ринку виглядають так: у наступні п'ять років витрати на рішення у сфері технологій Big Data будуть зростати у три рази швидше, ніж витрати на локальні рішення.



Рис. 4. Пріоритетні напрями розвитку Big Data до 2020 р.

Джерело: [3]

Зростання програмних продуктів із використанням складної і прогнозної аналітики, включаючи машинне навчання, прискориться в 2017 р. Ринок таких мобільних додатків буде збільшуватися на 65% швидше, ніж додатки, які не використовують прогнозну аналітику. Медіа-аналітика потроїться в 2018 р. і стане ключовим драйвером зростання ринку технологій Big Data. Прискориться тенденція впровадження рішень для аналізу постійного потоку інформації; до 2018 р. 50% користувачів будуть взаємодіяти із сервісами, заснованими на когнітивному обчисленні.

Згідно з опитуванням Accenture, головним бар'єром на шляху впровадження технологій Big Data, є питання безпеки даних. Понад 51% респондентів підтвердили, що турбуються за забезпечення захисту даних та їх конфіденційності. 47% компаній повідомили про неможливе впровадження Big Data у зв'язку з обмеженим бюджетом, 41% компаній проблемою назвали брак кваліфікованих кадрів (рис. 5).



Рис. 5. Основні проблеми компаній під час впровадження технологій Big Data

Джерело: [3]

З вищенаведених даних можна підсумувати, що впровадження технології Big Data є результативним та перспективним для банківського сектора України. Банки мають орієнтуватися на споживача, тому мають скопіювати деякі особливості роботи Amazon або Google. Відкритість даних, швидкий доступ до них, уміння вільно та правильно ними користуватися – основні завдання банків майбутнього.

Висновки. Нині надзвичайну цінність для сучасної економіки становлять дані. Використання технології Big Data дає змогу швидко, без зусиль та ефективно обробляти й аналізувати інформацію, що, своєю чергою, допомагає збільшити джерела доходів.

Упровадження технологій Big Data в банках дасть змогу збільшити кількість клієнтів та дасть змогу пропонувати останнім унікальні пропозиції. Світовий досвід свідчить про ефективність використання даної технології. У час інформаційних технологій, коли кількість інформації збільшується щороку в десятки разів, таким фінансовим установам, як банки, необхідно скласти масштабний реєстр інформації.

Сучасне програмне забезпечення, що використовується в Україні, відстає у розвитку та неспроможне охопити потрібне коло інформації, забезпечити її надійний захист. Використання технології Big Data дає змогу вирішити цю проблему, що робить дану тему актуальною та дає можливість досліджувати її у подальших працях.

Список використаних джерел:

1. Розширена аналітика / Bain Company's Insights Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bain.com/consulting-services/advanced-analytics/index.aspx>.
2. The business of data / Economist Intelligence Unit survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eiuperspectives.economist.com/technology-innovation/business-data-0>.
3. Аналітичний огляд ринку Big Data / Pcnews [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pcnews.ru/blogs/analiticeskij_obzor_rynka_big_data-621106.html.
4. Big Data: переваги великих чисел / Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/selfeducation/1043>.
5. Tamara Dull. Big data and the Internet of Things: Two sides of the same SAS Best Practices [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sas.com/en_us/insights/articles/big-data/big-data-and-iot-two-sides-of-the-same-coin.html.
6. Viktor Mayer-Schönberger, Kenneth Cukier. Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think Paperback. – March 4, 2014.
7. Измалкова С.А. Использование технологий BIG DATA в управлении экономическими системами / С.А. Измалкова, Т.А. Головина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2015. – Т. 4. – № 1. – С. 151–158.
8. Ситникова Н.В. Исследование алгоритмов классификации с применением методов обработки BIG DATA / Н.В. Ситникова, Р.А. Парингер, А.В. Куприянов // XIII Королівські читання : збірник трудов. – Самара, 2015. – С. 137–138.
9. Трикозенко О.Г. Клієнтела як механізм визначення вартості комерційного банку : [монографія] / О.Г. Трикозенко, І.Г. Брітченко ; Полтав. ун-т економіки і торгівлі. – Полтава, 2011. – 229 с.
10. Як українці працюють з Big Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.globallogic.com/ua/gl_news/ukrainians-big-data/.

Калюжная Ю. В.

Гайдар С. И.

Запорожский национальный университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BIG DATA В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Исследовано использование технологии Big Data финансовым сектором зарубежных стран. Проведен анализ мирового опыта использования большого объема данных. Выявлены возможность и необходимость внедрения Big Data в банковском секторе Украины.

Ключевые слова: банки, банковский сектор, научно-технический прогресс, технология Open Data, технология Big Data.

Kaliuzhna Iu. V.

Haidar S. I.

Zaporizhzhia National University

USING BIG DATA TECHNOLOGY IN BANKING ACTIVITIES

Summary

The use of technology of Big Data by the financial sector of foreign countries is explored. The analysis of the world experience of using a large amount of data is carried out. The possibility and necessity of introduction of Big Data in the banking sector of Ukraine was revealed.

Key words: banks, banking sector, scientific and technological progress, Open Data technology, Big Data technology.

УДК 330.3

Ковтуненко К. В.
Нестеренко О. В.

Одеський національний політехнічний університет

МОДЕЛЬ СТРУКТУРИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІННОВАЦІЇ, ЯКА ВРАХОВУЄ РИЗИКИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті проведено аналіз моделей структури життєвого циклу інновації. Показано, що структура життєвого циклу визначається набором послідовно виконуваних фаз і кількістю етапів, з яких складаються фази, і залежить від рівня ризиків виконання кожної фази. Запропоновано формальну процедуру побудови моделі структури життєвого циклу інновації, яка дає змогу розбивати кожну фазу на кількість етапів пропорційно рівню ризиків виконання даної фази. Модель містить також інформацію про тривалість і час початку кожного етапу і служить важливим інструментом під час вирішення завдань стратегічного управління інноваційним процесом.

Ключові слова: інновація, інноваційний процес, життєвий цикл, ризики, модель.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність є стратегічним напрямом розвитку сучасних вітчизняних і зарубіжних підприємств. Перспективи розвитку та економічного зростання підприємства багато в чому визначаються масштабами його інноваційної діяльності, яка здійснюється у формі різних інноваційних процесів. Під інноваційним процесом розуміється процес створення і просування на ринку інноваційних товарів, послуг і технологій [1, с. 14]. При цьому інновація розуміється як результат реалізації відповідного інноваційного процесу [2, с. 21].

Процес реалізації інновації є складним процесом, який розвивається в часі і вимагає для свого успішного виконання значних матеріальних, фінансових і людських ресурсів. Суттєвою особливістю процесу реалізації інновації є високий рівень ризиків виконання кожного з його етапів, який пов'язаний із технічною та ринковою новизною інновації [3, с. 28].

Важливим елементом, що спрощує прийняття рішень з управління інновацією, є модель життєвого циклу інновації (ЖЦІ), яка описує процес виконання в часі її основних фаз та етапів. Модель ЖЦІ служить основою в управлінні людськими, матеріальними і фінансовими ресурсами, а також в управлінні ризиками під час реалізації інновації. Використання моделі ЖЦІ істотно підвищує ймовірність її успішної реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню структури ЖЦІ присвячено велику кількість робіт П.П. Микитюка [1], В.П. Баранчева [2], Т.О. Скрипка [4], М.А. Йохна [5], С. Мілевського [6]. ЖЦІ представляється у вигляді послідовності фаз, які можуть містити низку етапів. Кількість фаз та етапів визначають структуру ЖЦІ. Вибір коректної структури ЖЦІ, що враховує рівень ризиків у кожній фазі виконання, дає змогу оптимізувати управління інновацією і підвищити ймовірність її успішної реалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Автори публікацій відзначають, що кількість етапів у відповідній фазі ЖЦІ визначається типом інновації (продуктова, технологічна, організаційна), тривалістю інноваційного процесу (короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий), технологією просування інновації на ринку (з подальшою модифікацією, без модифікації). Однак серед факторів, що враховуються під час вибору кількості етапів, відсутній облік рівня ризиків виконання кожної з фаз, який істотно впливає на реалізацію інновації. Розбиття фази на етапи і проведення управління ризиками на рівні кожного етапу дає змогу підвищити ефективність ризик-менеджменту, а отже, ймовірність успішної реалізації інновації.

Мета статті полягає у розробленні формалізованої процедури побудови моделі структури ЖЦІ з урахуванням рівня ризиків виконання в кожній її фазі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як методологічну основу для побудови моделі ЖЦІ використовують методики та структуру базової моделі ЖЦІ проекту, запропоновану міжнародною організацією – Інститутом з управління проектами (Project Management Institute) [7, с. 3]. Модель містить чотири фази розвитку проекту і відображає зміст і послідовність їх реалізації в часі. Між фазами моделі введені точки контролю, в яких виконуються дії з контролю процесу виконання проекту. Модель є базовою і служить основою для побудови моделей ЖЦІ конкретних проектів з урахуванням їх специфіки.

З урахуванням особливостей реалізації інноваційних процесів запропонована базова модель ЖЦІ [6, с. 1312; 8, с. 5]. Модель ЖЦІ містить два періоди розвитку: доринковий і ринковий.

Перший період містить низку фаз розвитку інновації, які передують успішному виходу на ринок інноваційного продукту. Другий період відповідає періоду виходу інноваційного продукту на ринок і освоєння ринку, включаючи збут, сервіс і розширення виробництва. Кожен із періодів може мати різну кількість фаз, які визначаються специфікою інновації, однак базова модель ЖЦІ містить, як правило, шість фаз [7, с. 3] (рис. 1).

При цьому кожна фаза може містити довільну кількість етапів (рис. 2). Кількість етапів у кожній фазі й визначає модель структури ЖЦІ.

На рис. 2 показаний фрагмент моделі структури ЖЦІ з багатоетапною фазою (фаза Φ_{i+1} містить m етапів: E_1, E_2, \dots, E_m).

З урахуванням високої невизначеності виконання інновації кожній фазі ЖЦІ передують точки контролю (ТК). У ТК виконується моніторинг поточних параметрів інновації, проводиться розрахунок значень показників ефективності, визначаються обсяги і джерела фінансування, виконується розрахунок рівня ризиків і вживаються заходи щодо їх недопущення або мінімізації. З урахуванням наявності точок контролю базова модель структури ЖЦІ має вигляд, наведений на рис. 3 [8, с. 8].

Під час реалізації деякої фази у вигляді m етапів точки контролю розташовуються перед початком виконання кожного етапу ЖЦІ (рис. 4).

Для розрахунку економічних показників виконання інновації в точках контролю використовуються статичні і динамічні методи розрахунків [9, с. 51].

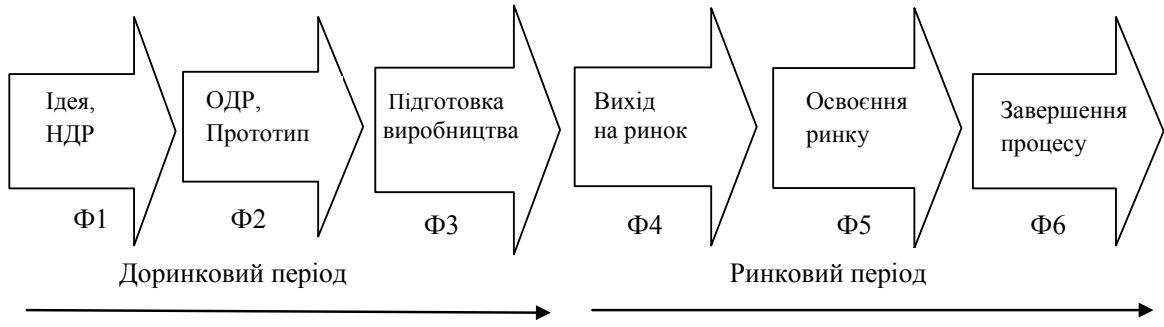
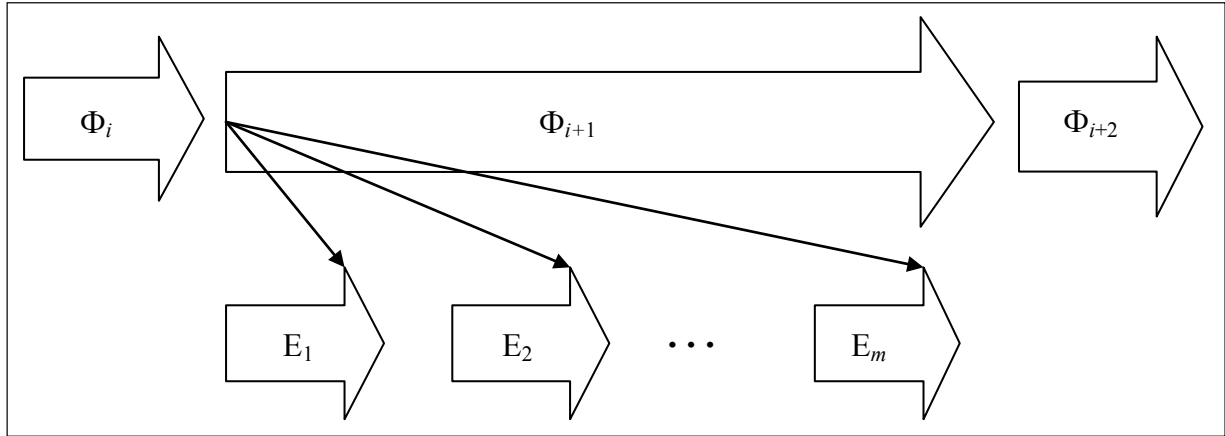
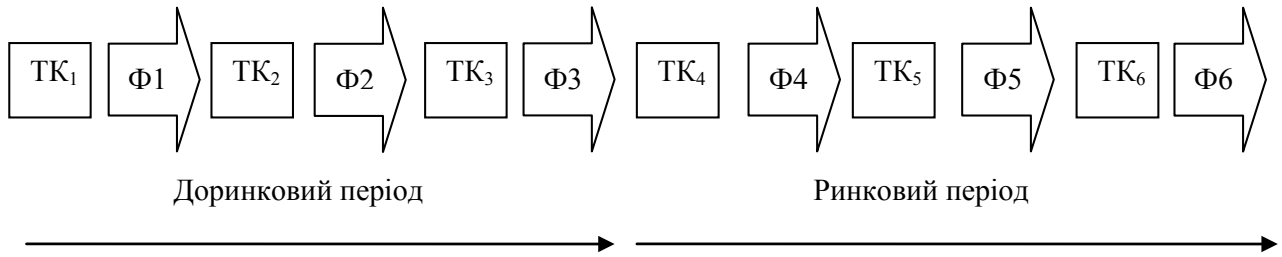


Рис. 1. Модель базової структури ЖЦІ



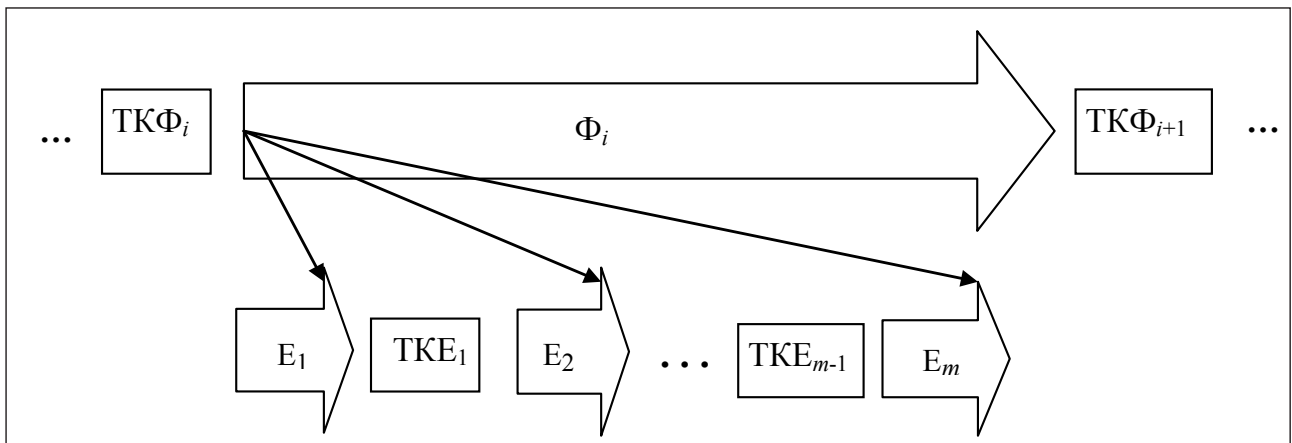
Φ_i – i -я фаза інновації, E_1, E_2, \dots, E_m – етапи виконання $i+1$ -ї фази

Рис. 2. Модель структури ЖЦІ з багатоступінною фазою



TK_i – точка контролю i -ї фази інновації, Φ_i – i -я фаза інновації

Рис. 3. Базова модель структури ЖЦІ, що включає точки контролю



$TK\Phi_i$ – точка контролю i -ї фази, TKE_i – точка контролю i -го етапу

Рис. 4. Фрагмент структури багатоступінного ЖЦІ з точками контролю фаз і етапів

Статичні методи не враховують фактору зміни вартості фінансових коштів у часі. Отже, їх можна застосовувати тільки для короткострокових проєктів, де фактором часу можна знехтувати. Як основні показники ефективності реалізації інновації розраховуються індекс рентабельності (Profitability Index – PI) і термін окупності (Payback Period – PP) інвестицій.

Динамічні методи застосовуються для розрахунку показників економічної ефективності середньострокових і довгострокових інновацій. За рахунок дисконтування дані методи враховують різну вартість грошових коштів на різних фазах та етапах реалізації інновації. Як основні показники економічної ефективності інновації використовуються такі: чиста приведена вартість (Net Present Value – NPV), індекс рентабельності інвестицій (Profitability Index – PI) і внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return – IRR). У всіх виразах для розрахунку показників економічної ефективності використовується параметр «ставка дисконту», яка враховує зміну вартості грошових коштів у часі. Наприклад, показник NPV обчислюється у вигляді:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{PV_n}{(1+r)^t} - IC,$$

де PV_n – обсяг надходжень від проєкту в n -й фазі (етапі) реалізації інновації, r – ставка дисконтування, IC – обсяг інвестицій в інновацію, n – кількість фаз (етапів) реалізації інновації.

Під час вибору джерел фінансування інновації використовуються дві схеми фінансування. Перша схема – це схема з постійними джерелами фінансування. Вона застосовується для фінансування інновацій, які реалізуються великими фірмами. На фірмі створюється венчурний фонд для фінансування інновацій, і всі інноваційні проєкти в кожній фазі свого розвитку фінансуються із цього фонду [9, с. 79]. Друга, найбільш часто використовувана схема, – це схема зі змінними джерелами фінансування. Вона застосовується для середніх і малих підприємств. За такої схеми використовуються різні джерела фінансування для різних фаз ЖЦІ [10, с. 20]. На стадії доринкового періоду використовуються переважно кошти бізнес-ангелів, краудфандингове та венчурне фінансування. На стадії ринкового періоду використовуються венчурне фінансування, кредитування і власні кошти від реалізації інноваційного продукту [11, с. 45; 12].

Вибір методів розрахунку економічних показників і вибір джерел фінансування не впливають на структуру ЖЦІ. Структура ЖЦІ визначається рівнем ризиків у кожній фазі його виконання.

Реалізація інновації характеризується високим рівнем ризиків на різних фазах її ЖЦІ, тому в точці контролю кожної фази ЖЦІ важливо оцінити рівень ризику у цій фазі і прийняти рішення про необхідність виконання даної фази в вигляді певної послідовності етапів. Наявність точок контролю перед кожним етапом виконання інновації підвищує оперативність і результативність управління ризиками, даючи змогу прийняти заходи з недопущення виникнення ризикових подій. Для формалізації даного процесу виконаємо аналіз ризиків реалізації інновації. Визначимо поняття ризику і проведемо ідентифікацію ризиків.

Будемо розрізняти ризики реалізації інновації в доринковому і ринковому періодах. У доринковому періоді рівень ризику визначається ймовірністю виходу величини витрат на реалізацію

інновації за рамки довірчого інтервалу від прогнозованої величини. У ринковому періоді рівень ризику визначається ймовірністю виходу значення величини прибутку від реалізації інноваційного продукту за рамки довірчого інтервалу від прогнозованої величини [13].

Як ризики реалізації інновації ідентифікуємо сім джерел ризиків, які найбільш істотно впливають на процес її реалізації: помилковий вибір інновації; відсутність необхідного обсягу фінансування; недостатній рівень маркетингу; невиконання контрактів субпідрядниками; високий рівень конкуренції; недостатнє кадрове забезпечення; недостатнє забезпечення прав власності на інноваційний продукт. Очевидно, що в кожній фазі ЖЦІ кожне з джерел має різний рівень ризиків [14, с. 10].

Помилковий вибір інновації має найбільший рівень ризиків в 3-й і 4-й фазах ЖЦІ. У 3-й фазі, коли готовий прототип інноваційного продукту, якщо він не зацікавив потенційних інвесторів (бізнес-ангелів, краудфандинг-інвесторів), то може не вистачити коштів на розгортання виробництва. У 4-й фазі, коли продукт з'являється на ринку, якщо він не зацікавив покупців, то прибуток може бути істотно менше очікуваного.

Ризик, пов'язаний із відсутністю необхідного обсягу фінансування, найбільш великий у 2-й і 3-й фазах, коли потрібні кошти на реалізацію прототипу і засоби на розгортання виробництва, а власних коштів від реалізації інноваційного продукту ще немає.

Маркетингові ризики найбільш великі у 4-й фазі ЖЦІ, коли здійснюється вихід на ринок інноваційного продукту. Ризики пов'язані з помилковим вибором стратегії продажів, що може призводити до зменшення розміру очікуваного прибутку від реалізації.

Ризики, пов'язані з невиконанням контрактів субпідрядниками, найбільш великі у 3-й фазі, коли ще відсутні зв'язки з субпідрядниками, що забезпечують ефективну підготовку і забезпечення виробництва для випуску інноваційного виробу. Пошук нових субпідрядників може призводити до збільшення витрат і термінів запуску виробництва.

Ризик посилення конкуренції найбільш великий для 5-ї стадії ЖЦІ, коли конкуренти освоюють випуск аналогічної або більш досконалої інноваційної продукції. Це призводить до зменшення обсягів продажів і зниження розмірів планованого прибутку від реалізації.

Ризики, пов'язані з недостатнім кадровим забезпеченням, найбільш великі у 2-й і 3-й фазах. У 2-й фазі це може привести до неякісного проведення ДКР і, як наслідок, випуску прототипу, який малопривабливий для інвесторів. У 3-й фазі це може привести до зриву термінів запуску виробництва і виходу інноваційного товару на ринок.

Ризики, пов'язані з недостатнім забезпеченням прав власності на інноваційний продукт, найбільш високі в 4-й фазі, коли інноваційний продукт виходить на ринок. У разі недостатньої патентної захищеності продукту патент може бути оскаржений. У цьому разі будуть втрачені права на монополійний випуск даного продукту, а отже, втрачений очікуваний прибуток.

Ризики від різних джерел для кожної з фаз ЖЦІ наведені в табл. 1. Одиницями значеннями відзначено фази, де ймовірність ризику від відповідного джерела найбільш велика.

Таблиця 1
Ризики ЖЦІ

Джерела ризиків реалізації інновації	Фази ЖЦІ					
	1	2	3	4	5	6
Помилковий вибір інновації			1	1		
Відсутність необхідного набору фінансування		1	1	1		
Маркетингові ризики			1			
Невиконання контрактів субпідрядниками		1	1			
Посилення конкуренції					1	
Недостатнє кадрове забезпечення		1	1			
Недостатнє забезпечення прав власності				1		

Для прийняття рішення про структуру ЖЦІ необхідно визначити рівень ризиків для кожної фази його виконання. Рівень ризику, як правило, визначається розміром фінансових утрат у разі настання даної ризикової події [15, с. 241]. Згідно з рекомендаціями міжнародного стандарту з управління ризиками ISO / IEC 31000:2009, рівень ризику для деякого джерела ризику визначається у вигляді множення величини ризику на ймовірність його настання у цій фазі. Інтегральний рівень ризику реалізації інновації в деякій фазі R^i визначається як сумарний показник від усіх ризиків даної фази у вигляді

$$R^i = \sum_{r=1}^N R_r,$$

де N – загальне число ризиків реалізації інновації у цій фазі, R_r – рівень ризику від i -го джерела ризику.

Рівень ризику нормується в діапазоні від 0 до 1 і підрозділяється на п'ять груп залежно від значення рівня ризику [16, с. 7].

Низький рівень ризиків ($R = 0 \div 0,2$) – збитки близькі до нуля, і підприємство отримує розрахунковий прибуток.

Допустимий рівень ризиків ($R = 0,2 \div 0,4$) – величина збитків становить незначну величину прибутку.

Підвищений рівень ризику ($R = 0,4 \div 0,6$) – величина збитків становить значну частину прибутку.

Критичний рівень ризику ($R = 0,6 \div 0,8$) – величина збитків досягає величини прибутку.

Катастрофічний рівень ризиків ($R = 0,8 \div 1$) – величина збитків істотно перевищує прибуток.

Очевидно, що катастрофічний рівень ризику вимагає припинення або завершення виконання

інновації. Решта значення рівня ризику визначають кількість етапів для кожної фази ЖЦІ.

Знаючи інтегральний рівень ризиків для кожної фази, можна модифікувати структуру базової моделі ЖЦІ з урахуванням ризиків від усіх джерел, що впливають на його реалізацію. Модифікація для кожної фази ЖЦІ полягає у введенні такої кількості етапів виконання фази, яка пропорційна величині рівня ризику.

Модель структури ЖЦІ (Life cycle model – LCM) зручно представити у вигляді орієнтованого зваженого графа виду:

$$LCM = (V, A),$$

де V – множина вершин графа, A – множина дуг графа.

Вершинам графа відповідають точки контролю фаз (ТКФ) і точки контролю етапів (ТКЕ) ЖЦІ. Дуги графа відображають відповідні фази ЖЦІ. Дугам графа, що відображає фази ЖЦІ, приписана вага у вигляді нечітких змінних, які відображають інтегральне значення рівня ризику під час виконання даної фази (рис. 5). Очевидно, що даний граф відображає базову модель структури ЖЦІ.

Під процедурою модифікації базової моделі структури ЖЦІ будемо розуміти формалізовану процедуру побудови такої структури його ЖЦІ, яка враховує рівень ризиків виконання інновації в кожній його фазі. Процедура реалізується за два етапи. На першому етапі проводиться визначення кількості етапів виконання кожної фази ЖЦІ. На другому етапі розраховується час початку і тривалість кожного з етапів.

Для реалізації першого етапу процедури запропоновано використовувати таке логічне правило: якщо рівень ризиків у деякій фазі ЖЦІ низький, то фаза не ділиться на етапи (виконується за один етап); якщо рівень ризиків у деякій фазі допустимий, то вона поділяється на два етапи. За підвищеного рівня ризиків фаза поділяється на три етапи; якщо рівень ризиків у деякій фазі критичний, то фаза ділиться на чотири етапи. У формалізованому вигляді це правило може бути записано в такому вигляді:

$$\forall i, i = \overline{1,6} \Phi_i = \begin{cases} \text{если } R^i = H, \text{ то } K_E = 1; \\ \text{если } R^i = D, \text{ то } K_E = 2; \\ \text{если } R^i = П, \text{ то } K_E = 3; \\ \text{если } R^i = K, \text{ то } K_E = 4; \end{cases}$$

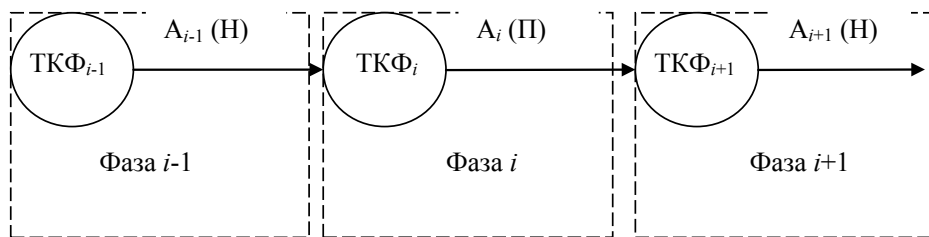
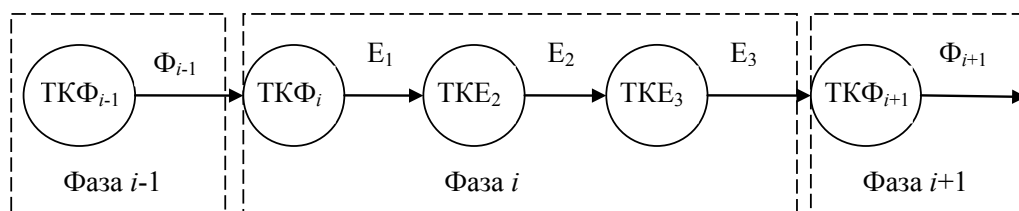


Рис. 5. Фрагмент базової моделі структури ЖЦІ



ТКФ_{*i*} – точка контролю *i*-ї фази, ТКЕ_{*j*} – точка контролю *j*-го етапу

Рис. 6. Фрагмент модифікованої моделі структури ЖЦІ з урахуванням рівня ризиків виконання кожної фази

де R^i – інтегральний рівень ризику в деякій фазі, Н, Д, П, К – нечіткі змінні позначають значення рівня ризику (Н – низький, Д – допустимий, П – підвищений, К_к – критичний), – кількість етапів у відповідній фазі ЖЦІ.

Використовуючи дане логічне правило, базову модель структури ЖЦІ можна перетворити в модифіковану структуру, в якій кількість етапів кожної фази пропорційна рівню ризиків її виконання. На рис. 6 наведено приклад такого перетворення структури для фрагмента моделі ЖЦІ, наведеного на рис. 6. Фази $i-1$ і $i+1$, які мають низький рівень ризиків виконання, реалізуються за один етап. Фаза i , яка має підвищений рівень ризиків, реалізується за три етапи (E_1, E_2, E_3).

На другому етапі виконується розрахунок часу початку і тривалості кожного з етапів ЖЦІ. Знаючи плановану тривалість виконання i -ї фази Δt_{ϕ_i} і кількість етапів даної фази N_i , можна розрахувати плановану тривалість виконання кожного її етапу:

$$\Delta t_{E_i} = \frac{\Delta t_{\phi_i}}{N_i},$$

$$\Delta t_{\phi_i} = t_{\phi_{i+1}}^H - t_{\phi_i}^H,$$

де Δt_{E_i} – планована тривалість виконання кожного етапу i -ї фази, $t_{\phi_i}^H$ – планований час початку i -ї фази, $t_{\phi_{i+1}}^H$ – планований час початку $i+1$ -ї фази.

Знаючи тривалість виконання кожного етапу i -ї фази можна розрахувати час початку кожного її j -го етапу:

$$T_{E_j} = t_{\phi_i}^H + K \cdot \Delta t_{E_i},$$

де T_{E_j} – час початку j -го етапу i -ї фази, K – порядковий номер j -го етапу i -ї фази.

Оскільки кожному етапу передче точка контролю, то розраховані часи відповідають часам проведення оцінки стану реалізації інновації і прийняття рішень з управління ризиками, які виконуються в кожній точці контролю.

Знаючи час початку кожної точки контролю, модифіковану модель структури ЖЦІ можна представити у вигляді орієнтованого зваженого

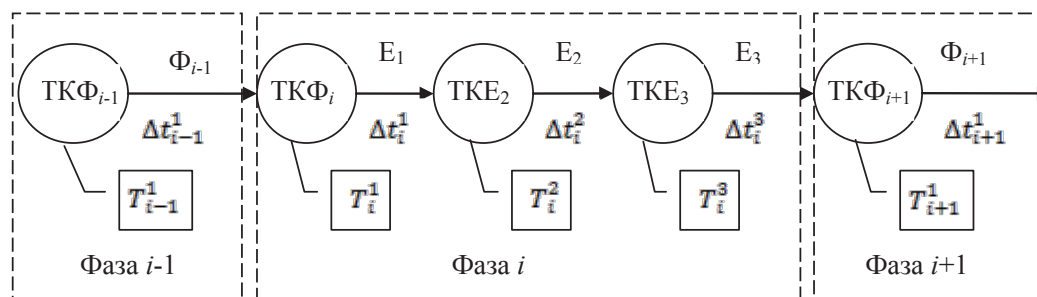
графа, де кожній точці контролю приписано час її початку, а дугам графа приписана тривалість виконання відповідного етапу. На рис. 7 наведено фрагмент модифікованої моделі із зазначенням часу початку кожної точки контролю і тривалістю виконання відповідного етапу.

Таким чином, модифікована модель структури ЖЦІ визначає не тільки кількість етапів, а й тривалість етапів і час проведення контролю для моніторингу та управління інновацією.

Модель структури ЖЦІ представляється у вигляді послідовності фаз і точок контролю їх виконання. У точках контролю виконується моніторинг поточних параметрів реалізації інновації, проводиться розрахунок значень показників ефективності, визначаються обсяги і джерела фінансування, проводиться аналіз рівня ризиків і вживаються заходи щодо їх недопущення або мінімізації наслідків. Частина фаз ЖЦІ виконується у вигляді певної кількості послідовних етапів, кількість яких залежить від рівня ризику виконання даної фази.

Висновки. Запропонована процедура побудови модифікованої моделі структури ЖЦІ використовує як вихідну структуру базову модель ЖЦІ, в якій кожна фаза ЖЦІ виконується за один етап. Процедура дає змогу формальним чином визначити кількість етапів i , відповідно, кількість точок контролю під час реалізації кожної фази ЖЦІ, а також обчислювати тривалість і час початку кожного етапу. Результатом виконання процедури є модифікована модель структури ЖЦІ, кожна фаза якої містить кількість етапів, пропорційну рівню інтегрального ризику даної фази, при цьому для кожного етапу визначено тривалість і час його початку. Інтегральний рівень ризику кожної фази визначається відповідно до моделі, запропонованої в міжнародному стандарті з управління ризиками ISO / IEC 31000:2009.

Модифікована модель структури ЖЦІ, що враховує рівень ризиків у кожній фазі виконання, є важливим інструментом для стратегічного управління інноваційними процесами підприємства, підвищуючи ймовірність їх успішної реалізації.



T_i^j – час початку j -ї точки контролю i -ї фази, Δt_i^k – тривалість k -го етапу i й фази

Рис. 7. Фрагмент модифікованої моделі структури ЖЦІ із зазначенням тривалості етапів і часу початку кожної точки контролю

Список використаних джерел:

1. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: [навч. посіб.] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сєв'єв. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
2. Баранчєєв В.П. Управління інноваціями / В.П. Баранчєєв, Н.П. Масленнікова, В.М. Мішин. – М. : Юрайт, 2015. – 711 с.
3. Сергєєв В.А. Основи інноваційного проектування / В.А. Сергєєв // Електронний підручник, 2015. – 246 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eclib.net/58/index.html>.
4. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент : [підручник] / Т.О. Скрипко. – К. : Знання, 2011. – 423 с.
5. Йохна М.А. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
6. Milewski S., Fernandes K.J., Mount M.P. (2015) Exploring technological process innovation from a lifecycle perspective, International Journal of Operations and Production Management. – Vol. 35(9). – P. 1312–1331.

7. Wideman R. The Role of the Project Life Cycle (Life Span) in Project Management, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.maxwideman.com/papers/plc-models/plc-models.pdf>.
8. Archibald R., Filippo I., Filippo D. The Six-Phase Comprehensive Project Life Cycle Model Including the Project Incubation/Feasibility Phase and the Post-Project Evaluation Phase, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dphu.org/uploads/attachements/books/books_5917_0.pdf.
9. Коммерческая оценка инвестиций / И.А. Бузова, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова. – СПб. : Питер, 2004. – 432 с.
10. Calora M., Horval J., Lalic M. Analysis of financing sources for start-up companies, 2014, Management. – Vol. 19. – № 2. – P. 19–44.
11. Абрамов С.І. Інвестування : [навч. посіб.] / С.І. Абрамов. – М. : Центр економіки та маркетингу, 2011. – 268 с.
12. Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Аналіз неформального і формального сегментів ринку венчурного капіталу України / К.В. Ковтуненко, О.В. Нестеренко // Молодий вчений. – 2017. – № 9(49).
13. Шаланов Н.В. Методологія управління ризиками в підприємницькій діяльності / Н.В. Шаланов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://refdb.ru/look/1359691.html>.
14. Шамина Л.К. Оцінка рівня ризику інноваційного процесу / Л.К. Шамина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.open-mechanics.com/articles/171.pdf>.
15. Волинець І.Г. Ризики інноваційної діяльності; суть, види та етапи управління / І.Г. Волинець // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 241–245.
16. Kevin W. Risk management. A journey ... not a destination! – 2010. – 47 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fermlab.hse.ru/data/2010/12/16/1208283693/A%20Journey%20Not%20A%20Destination%20-%20НО.pdf>.

Ковтуненко К. В.

Нестеренко О. В.

Одесский национальный политехнический университет

МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИННОВАЦИИ, УЧИТЫВАЮЩАЯ РИСКИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье проведен анализ моделей структуры жизненного цикла инновации. Показано, что структура жизненного цикла определяется набором последовательно выполняющихся фаз и количеством этапов, из которых состоят фазы, и зависит от уровня рисков выполнения каждой фазы. Предложена формальная процедура построения модели структуры жизненного цикла инновации, которая позволяет разбивать каждую фазу на количество этапов пропорциональное уровню рисков выполнения данной фазы. Модель содержит также информацию о длительности и времени начала каждого этапа и служит важным инструментом при решении задач стратегического управления инновационным процессом.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, жизненный цикл, риски, модель.

Kovtunencko K. V.

Nesterenko O. V.

Odessa National Polytechnic University

MODEL OF THE INNOVATION LIFE CYCLE STRUCTURE TAKING INTO ACCOUNT THE RISKS OF ITS IMPLEMENTATION

Summary

The structure of the innovation life cycle model is analyzed. It is shown that the structure of the life cycle is determined by a set of sequentially executed phases and the number of stages from which the phases are composed and depends of the each phase risks level performing. A formal procedure for constructing a model of the innovation life cycle structure which allows to break each phase into a number of stages proportional to the level of phase performing risks is proposed. The model also contains information about the duration and the beginning of each stage and is as an important tool in solving the tasks of strategic management of the innovation process.

Key words: innovation, innovation process, life cycle, risks, model.

НАШІ АВТОРИ

1. **Андрейченко Андрій Вадимович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
2. **Бабой Валерія Миколаївна** – студентка магістратури Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
3. **Буколова Вікторія Вікторівна** – аспірант Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
4. **Гавриленко Валентина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Черкаського державного технологічного університету
5. **Гайдар Світлана Іванівна** – студентка Запорізького національного університету
6. **Горивенко Христина Сергіївна** – студентка магістратури Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
7. **Грінько Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
8. **Дун Чживей** – аспірант Вінницького національного технічного університету
9. **Жадько Костянтин Степанович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри підприємництва та економіки підприємств Університету митної справи та фінансів
10. **Завертаний Денис Володимирович** – аспірант Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
11. **Завідна Людмила Дмитрівна** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент, докторант кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету
12. **Золотарьова Дар'я Романівна** – студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
13. **Зянько Зянько Віталій Володимирович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету
14. **Каленік Ксенія Володимирівна** – старший викладач кафедри готельного і ресторанного бізнесу Харківського державного університету харчування та торгівлі
15. **Калюжна Юлія Вікторівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізького національного університету
16. **Клітюк Христина Ігорівна** – магістр Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
17. **Ковтуненко Ксенія Валеріївна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету
18. **Козаченко Ганна Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і банківської справи Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
19. **Колеснік Євгенія Олександрівна** – студентка Університету митної справи та фінансів
20. **Кустріч Лілія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Уманського національного університету садівництва
21. **Легомінова Світлана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємств та соціальних технологій Державного університету телекомунікацій, м. Київ
22. **Лесик Віталій Олексійович** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
23. **Лезіна Анастасія Володимирівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
24. **Лисюк Тетяна Василівна** – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри туризму та готельного господарства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
25. **Лігоненко Лариса Олександрівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Київського національного університету імені Вадима Гетьмана
26. **Малиш Дмитро Олексійович** – аспірант Сумського державного університету
27. **Мозальова Марія Владиславівна** – студентка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
28. **Нестеренко Ольга Володимирівна** – аспірант Одеського національного політехнічного університету
29. **Нечипоренко Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
30. **Ніколаєв Юрій Олегович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
31. **Нужненко Олена Володимирівна** – аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»
32. **Огородник Віра Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту Інституту банківських технологій та бізнесу ДВНЗ «Університет банківської справи»

33. **Олефіренко Олег Михайлович** – кандидат економічних наук доцент, доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету
34. **П'ясецька-Устич Світлана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
35. **Павликівська Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
36. **Піщик Олександр Володимирович** – аспірант Хмельницького національного університету
37. **Поліщук Катерина Володимирівна** – студентка магістратури Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
38. **Продан Мирослава Василівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
39. **Родіонова Тетяна Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
40. **Свидрук Ірена Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Львівського торгово-економічного університету
41. **Сіліна Ірина Сергіївна** – студентка Університету митної справи та фінансів
42. **Терещук Оксана Степанівна** – кандидат географічних наук, доцент кафедри туризму та готельного господарства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
43. **Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

НОТАТКИ

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 4 від 19.12.2017 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,67.
Підписано до друку 25.12.2017 р. Замов. № 2512/17. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.