Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№1 (188)

Київ 2017

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 1 (188). – К., 2017. – 111 с.

Рекомендовано Вченою радою ДНДІІМЕ
Протокол № 1 від 20.01.2017 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:
– макроекономічні аспекти сучасної економіки;
– інноваційно–інвестиційна політика;
– економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
– розвиток регіональної економіки;
– соціально–трудові проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ
ПРИМОСТКА О.О., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
АЛЄКСЄЄВ І.В., доктор економічних наук, профессор
БУРЯЧЕНКО А.Є., доктор економічних наук, доцент
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., кандидат економічних наук
ДЕМЬОХІН В.А., кандидат технічних наук
ДУБРОВІНА О.А., кандидат економічних наук
ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с.
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ТЕРЕЩЕНКО Г.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (АФУ)
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ЩУКІН Б.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА
АГНЕШКА ДЗЮБИНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академії аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЄНЄВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «Проф. Д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Технологічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДИРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитор Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Формування ринкових відносин в Україні, 2017. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2017

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Тінізація влади як прояв процесів незавершеної модернізації

У статті розглядаються сутність, причини виникнення та існування протиріч у ланці «влада–суспільство», їх прояву у формі феномену «автономної тіньової держави».

Ключові слова: *«автономна тіньова держава», форма міжсекторного розламу, закон утворення міжсекторного розламу в інституційній структурі.*

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Тенизация власти как проявление процессов незавершенной модернизации

В статье рассматриваются сущность, причины возникновения и существования противоречий в звене «власть–общество», их проявления в форме феномена «автономного теневого государства».

Ключевые слова: *«автономное теневое государство», форма межсекторного разлома, закон образования межсекторного разлома в институционной структуре.*

V. PREDBORSKIJ,
doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Shadow of power as a manifestation of the processes of incomplete modernization

The article examines the nature, causes and existence of contradictions in the link «power–society» in the form of manifestation of the phenomenon of «autonomous shadow state».

Keywords: *«autonomous shadow state», the shape of the cross–fault, the law of education cross–cutting fault in the institutional structure.*

Постановка проблеми. Дискурсивний аналіз причин системного гальмування нагальних суспільних реформ, хронічного нехтування суспільних вимог та потреб врешті–решт призводить до дедуктивного виокремлення причини суспільних деформацій – наявності історичного явища міжсекторного розламу в інституційній сфері та її прояву – «автономної тіньової держави», яке, за сучасних умов, перетворилося на гальмівний деструктивний фактор суспільного розвитку.

© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2017

Необхідність протидії тіньовим процесам знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актів держави, таких як: Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), Закон України «Про запобігання корупції» (2014), укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015) та інших відомчих актах із зазначеної проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з теорії тінізації відносин належать праці В. Д. Базилевича, А. В. Базилюка, О. І. Барановського, В. М. Бородюка, Г. С. Буряка, З. С. Варналія, А. С. Гальчинського, Я. Я. Дьяченка, С. О. Коваленка, І. І. Мазур, В. О. Мандибури, О. В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно–правових і кримінально–правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені–юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ тіньових суспільних процесів, причини їх виникнення, існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема, причини міжсекторного розламу в інституційній сфері, явища «автономної тіньової держави», їх особливості та небезпека за сучасних умов.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення причинного комплексу тіньових засобів гальмування суспільних реформ, їх особливостей в сучасних умовах, існування явища міжсекторного розламу в інституційній сфері, «автономної тіньової держави» як найсуттєвішої загрози національній безпеці.

Виклад основного матеріалу. Аналіз вітчизняних суспільних процесів у їх історичних метаморфозах, механізмів взаємодії суспільства та влади свідчить про наявність стійкого відтворення суттєвих тінізаційних протиріч у взаємодії інтересів влади і широких верств населення, поглиблення загрози подальшої експансії тінізаційних засобів прийняття владних рішень і дій та адекватного посилення тінізації відносин суспільного супротиву (як реакції на владну тінізаційну інвазію).

Тіньові суспільні процеси як провідна форма невизначеності – це системне явище управління асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, яка є формою кризи державного регулювання економіки і виявляється у розвитку його дисфункціональності. Варто зазначити, що ланки тінізаційних процесів є не просто окремими зонами кризового регулювання, а утворюють саме асоціальну систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами. Тіньові суспільні процеси як дисфункціональна форма регулювання являє собою діалектичну єдність кризового регулювання як системи та його процесу. В той же час, тінізація суспільних відносин, як явище процесу регулювання, являє собою комплекс послідовного посилення дисфункційної руйнації державного регулювання через часткові дисфункційні стани інформаційно–аналітичної діяльності, підготовки прийняття рішень, організації планування, виконання рішень тощо [1, с. 111–115].

Форма дисфункційності, кризи державного управління, яка викликана гострим протиборством з приводу управління суспільними процесами, виявляється у розвитку малої субкультури, яка протистоїть макроекономічним механізмам управління як ворожим і є так званою системою тінізації суспільних відносин.

Наголосимо, що головним видом шкоди, заподіяної інтересам держави з боку системи суспільної тінізації, є шкода, що є результатом втрати конгруентності функцій управління, соціальних інституцій, соціальним потребам, зниження рівня керованості економіки, збільшення обсягу ентропійних процесів зниження рівня економічних свобод [2, с. 2]. Це найбільш відчутний вид шкоди соціально–економічного організму, який може бути завданий соціальною тінізацією.

На управління, як найважливіший структурно–функціональний елемент побудови теорії тінізації суспільних відносин, що визначає розподіл економічного простору, зокрема на тіньовий та офіційний, звернули увагу ряд дослідників. Так, одне з класичних визначень тіньової економіки, яке подане, наприклад у працях О.В.Турчинова: «Тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами...» [3, с. 8]. Однак, на

наш погляд, у цих класичних визначеннях тіньової економіки лише у неявному вигляді присутній управлінський аспект, вони страждають на неповноту врахування цього чинника – він представлений у вигляді часткової дисфункції цього інституту, а сам цей аспект існує ще у неподільному, несамостійному вигляді, що обмежує дослідження його як «провідної ланки», субстанціональної основи явища тінізації. Перетворення ж відносин управління на провідний об'єкт дослідження дає змогу значно просунутися у методології досліджень тіньової економіки. Так, наприклад, якщо відбувається протистояння систем управління, то це автоматично означає порушення інформаційних процесів між ними, неповне відображення функціонування об'єкта контролюючими та статистичними системами державного управління. Тобто в умовах протистояння порушуються всі управлінські зв'язки, які працюють на тінізацію об'єкта, а не лише окремі з них. Втрата рівня керованості через це означає не що інше, як вихід ряду суспільних процесів за межі управлінського контролю, який здійснює держава, втрату інформації про їх стан, регуляторних функцій держави.

Найбільший деформуючий ефект експансія тінізаційних процесів справляє саме на інституціональну структуру суспільства та його культурний прошарок. У функціональному аспекті тіньова структура, умовно кажучи, адитивна стосовно до офіційних і в багатьох аспектах (ВВП, доходи, зайнятість, послуги, товари тощо) доповнює її до масштабів і функцій, необхідних для забезпечення системи потреб. Однак в інституційному аспекті дана адитивність повністю відсутня: базові інститути тінізації (тіньові владні рішення, торгівля людьми тощо) за своєю суттю мають протилежну спрямованість стосовно до діяльності офіційної складової суспільства та держави [4, с. 45–108].

Принциповим проявом процесу біфуркації соціально-економічної структури вітчизняного суспільства, який потенційно утримує у собі потужні протиріччя тінізації, перш за все у ланці «влада–суспільство», є циклічний процес її незавершеної модернізації [4, с. 136–167]. Він притаманний традиційним суспільствам так званої селянської цивілізації, до яких відноситься більшість існуючих країн і які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної. Це стрижень процесу сучасного національного амбівалентного прискорення прогресу та деградації, що відбуваються в Україні на основі пристосування її інституційної структури до інвазії вестернізації, квазінаближення, відкриття, адаптації та асиміляції до вимог сучасного західного технологічного, економічного, політичного, культурного та іншого способу життя, що має назву модернізації. Виклик Заходу і відповідь вітчизняної інституційної структури утворює в останній цілу систему визначних соціально-економічних ефектів, зокрема, системну тіньову біполярність «влада–суспільство» у її розвитку, виділення елітних паразитарних структур, як генератора тінізаційних процесів.

Наслідками модернізації залежних країн є утворення в них міжсекторного розламу, тобто наявності якісної соціально-економічної різниці в асинхронному розвитку окремих секторів інституційної структури, причиною системної тіньової автономізації – появи автономних, тіньових, олігархічно-владних елітних прошарків як активних продуцентів системної тінізації, на одному полюсі, та суцільної бідності – на іншому.

С. В. Онищук і М. В. Білоусенко, досліджуючи особливість механізмів модернізації залежних країн, прийшли до висновку, що на відміну від розвинених країн, на відміну від розвинених країн, де структурні розриви мають внутрішньосекторний характер, а в економічній структурі присутні всі необхідні для синхронного розвитку елементи, у залежних країнах, до яких належать країни селянської, общинної цивілізації, відсутній ряд блоків економічної структури, необхідних для нормального збалансованого розвитку. Це зумовлено самим характером розвитку залежної економіки, способом модернізації цих країн, яка повинна виконати функцію «підтягування» до зміни циклічних етапів технологічного способу виробництва у розвинених країнах.

Для подолання високого компенсаційного бар'єра на основі модернізації здійснюється впровадження новітньої промислової техніки і технології зовні в економіку залежних країн, що розциклює циклічне до того виробництво (за власною траєкторією циклу). При цьому виникає технологічний розрив, сутність якого виявляється у тім, що переривається процес поступового розвитку автохтонної технологічної структури, а у саму цю структуру вмонтовуються створені поза нею технологічні блоки. Процес відтворення у залежних країнах втрачає характерну для розви-

нутих країн на всіх її етапах руху безперервність і стає віднині можливим лише в умовах залежності обміну частини їх продукту на засоби виробництва з розвинутих країн.

Якщо у розвинутих країнах за наявності цілісної індустріальної структури структурні розриви виникають тільки всередині економічних блоків, то у залежних країнах вони мають міжблоковий характер, що призводить до глибокої деформації всього відтворювального механізму. Відсутність в економічній структурі залежних країн ряду необхідних господарських блоків призводить до різкого зниження ефективності функціонування сусідніх блоків, неможливості здійснювати відтворення без широкого використання централізованого позавартісного перерозподілу на їх користь виробничих ресурсів суспільства, які вилучаються з інших секторів економічної структури.

Стан економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку економічної структури, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позавартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються із інших блоків, має назву структурного розламу. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного внутрішньоблокового розриву.

Ключова роль держсектора в економіці залежних країн визначається відсутністю тут цілісної індустріальної структури, в межах якої тільки і можливе функціонування економічної системи на базі приватної власності та західної моделі ринкового розвитку. Відсутність ряду необхідних для синхронного розвитку господарських блоків і наявність потреби в їх нагальному формуванні перетворює процес мобілізації інвестиційних ресурсів державою (як внутрішніх, так і зовнішніх) і спрямування їх на розширене відтворення у вигляді утворення так званих елітних структур як вирішальний фактор економічного розвитку [5; 6, с. 336–337].

Однак потенційно позитивна функція щодо забезпечення державою модернізаційного оновлення країни через формування елітних (прориврних) структур у залежних країнах набуває певного рівня інтенсивності паразитарного тінізаційного переродження – відбувається заміщення потенційної функції «відродження соціального–економічного організму» на паразитарну – закріплення перерозподільчого механізму щодо обмежених (потенційно) інвестиційних ресурсів суспільства за дискреційно визначеними окремими групами паразитарної еліти, яка використовує ресурси переважно на цілі власного збагачення, виведення за кордон, підтримку кримінально–інтенсивного переродження суспільства.

Дослідження особливостей соціально–економічного розвитку залежних країн, специфічності проблем реформування вітчизняного економічного простору доводить, що проблема наявності міжсекторного розламу в процесі модернізації притаманна не лише господарським блокам, а й усієї соціально–економічної інституційної структури цих країн. Це економічний закон щодо особливостей модернізації залежних країн, що встановлює зв'язок між особливостями домінуючого тиску на інституційну структуру залежного суспільства в процесі її модернізації та асинхронного розвитку її окремих сегментів, утворення в ній різко асиметричних блоків, преференційного розвитку елітних сегментів. Даний процес, система тіньової автономізації влади торкається, у першу чергу, системи державної влади, утворення в ній особливих, елітних, закритих від суспільства та офіційної держави зон, що обумовлює відтворення глибоких протиріч між ними.

Модернізація в залежних країнах в найширшому аспекті зв'язана з явищем «гібридизації» суспільних відносин, коріння якого слід шукати в особливостях незавершеної модернізації вітчизняного залежного суспільства. Так, з перетворенням середньовічної Європи на сучасний Захід відбулося і роз'єднання людини на приватну людину і людину, яка є органічним елементом громадянського суспільства. І навпаки, залежність людини від системи солідарних, общинних зв'язків, які зберігають монізм, не роз'єднаність людини, синкретизм великою мірою залишається закономірністю, що притаманна країнам селянської цивілізації. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного явища суспільних відносин – «гібридизації» (синкретизму) влади (форми інституційної комплементарності) [7, с. 73–79], зрощення її, з одного боку, з економікою (бізнесом), з другого – з криміналітетом [8, с. 123–125; 9, с. 91–92]. Це також пояснює корупційні, тінізаційні проблеми всіх владних структур, зокрема сучасної правоохоронної, суддівської системи тощо, їх реформування.

Слід підкреслити, що комплексне дослідження проблем гібридизації суспільних відносин, побудованих на незавершеній модернізації, є стрижневим для відтворення логіки тінізації цих відносин. Гібридизація, змішування для цієї соціально–економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних іманентних чинників її розвитку, що визначає як цивілізаційні переваги суспільної організації, так і, водночас, зумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально–економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [10, с. 12–17]. Однак, на наш погляд, ці гібридні (змішані) форми не лише не є периферійними для вітчизняного суспільства, вони пронизують всю її соціально–економічну структуру. Вони є маргінальними лише до пануючого західного суспільства. Тільки враховуючи ці методичні умови, слід визнати, що експолярні нечисті (позаполюсні для західного домінуючого суспільства) – це форми, які гносеологічно функціонують поза існуючі інваріанти домінуючої прозахідної економічної моделі, виявляють себе і як відповідні її тіньові засади організації реальної соціальної влади [11, с. 45–48].

Сучасній формі гібридизації влади, бізнесу та криміналітету притаманна не лише їх міжсекторна інтеграція (при локалізації часто в одній особі), а й трансфер цілей, функцій діяльності із однієї складової гібридизації в іншу (наприклад, метою, функцією певних структур влади є в сучасних умовах не стільки забезпечення подальшого розвитку прогресу суспільства, скільки реалізація суто бізнесово–кримінальних цілей та функцій.

Виникнення глибокого міжсекторного розламу та гібридизації влади в умовах незавершеної модернізації обумовлюють існування іншого небезпечного тіньового явища – автономізації влади. Розвинута «автономна тіньова держава» в умовах незавершеної модернізації сучасного вітчизняного суспільства, як діалектичний результат попереднього її історичного розвитку, трансформації, визрівання – це закрита тіньова зона влади, бізнесу, плутократії, олігархії, базовий (у межах тінізаційного простору) системоутворюючий сектор народногосподарської структури, сектор інституційної асиметричності, викривленості, клановості, який визначає головні інтереси та протиріччя між владою та суспільством, тінізуючі фактори суспільного розвитку. Це синергетична форма утворення та розширення міжсекторного розламу, що покладена на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) влади, бізнесу, плутократії. Особливості конкретної соціально–економічної форми автономного сектора залежать від відповідних модифікацій цього сектора за конкретно–історичних умов формування.

Змістом категорії «автономна тіньова держава», таким чином, є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, плутократичними, бізнесовими, політичними, корупційними (у тому числі наднаціонального рівня), родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної, судової влади, правоохоронних органів, політичних партій, ЗМІ, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до експлуатації національних ресурсів країни, природних монополій. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Висхідні етапи становлення «автономної держави» відносяться ще до часів Київської Русі, для організації суспільної системи якої характерні особливості порівняно із Західною Європою [12].

Форма прояву автономного сектора всередині офіційної держави органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної – альтернативних тіньових центрів влади, разом із тіньовим силовим забезпеченням. «Автономна держава» – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу. Існуюча як пануюча тіньова структура, «автономна держава» утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально–економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Сучасна фінансова, економічна криза активно виконує функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів пара–

зитарної «автономної держави». Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитарного автономного, тіньового сектора, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь. Загалом, суспільна форма «автономної держави» є, у сучасних умовах, головною тіньовою внутрішньою загрозою національної безпеки, яка виявляється у гальмуванні суспільних реформ, архаїзації та деградації державних і суспільних інституцій, зокрема має суттєвий вплив на наявність довготривалої кризи державного управління.

Висновки

Аналіз вітчизняних суспільних процесів свідчить про наявність стійкого відтворення суттєвих тінізаційних протиріч у взаємодії інтересів влади і широких верств населення, поглиблення загрози подальшої експансії тінізаційних засобів прийняття владних рішень і дій та адекватного посилення тінізації відносин суспільного супротиву (як реакції на владну тінізаційну інвазію).

Принциповим проявом процесу біфуркації соціально–економічної структури вітчизняного суспільства, який потенційно утримує у собі потужні протиріччя тінізації, перш за все у ланці «влада–суспільство», є циклічний процес її незавершеної модернізації.

Наслідками модернізації залежних країн є утворення в них міжсекторного розламу, тобто наявності якісної соціально–економічної різниці в асинхронному розвитку окремих секторів інституційної структури, причиною системної тіньової автономізації – появи автономних, тіньових, олігархічно–владних елітних прошарків як активних продуцентів системної тінізації, на одному полюсі, та суцільної бідності – на іншому.

Дослідження особливостей соціально–економічного розвитку залежних країн, специфічності проблем реформування вітчизняного економічного простору доводить, що проблема наявності міжсекторного розламу в процесі модернізації притаманна не лише господарським блокам, а й усієї соціально–економічної інституційної структури цих країн. Це економічний закон щодо особливостей модернізації залежних країн, що встановлює зв'язок між особливостями домінуючого тиску на інституційну структуру залежного суспільства в процесі її модернізації та асинхронного розвитку її окремих сегментів, утворення в ній різко асиметричних блоків, преференційного розвитку елітних сегментів.

Виникнення глибокого міжсекторного розламу та гібридизації влади в умовах незавершеної модернізації обумовлюють існування іншого небезпечного тіньового явища – автономізації влади.

Список використаних джерел

1. Предборський В. А. До питання про сутність тіньової економіки / В. А. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 12. – С. 111–115.

2. Сіліна Т. Хай краще світ прогнеться під нас / Т. Сіліна // Дзеркало тижня. – 2011 (12 лют.). – С. 2.

3. Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. В. Турчинов. – К. : «АртЕк», 1995. – 300 с.

4. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів : монографія / В. А. Предборський. – К. : Задруга, 2014. – 400 с.

5. Предборський В. А. Государство в условиях модернизации: роль и имманентные угрозы безопасности / В. А. Предборский // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования : труды междунар. науч.–практ. конф. (Минск, 21–22 апр. 2005 г.). – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – С. 42–44.

6. Предборський В. А. Неконтролируемая стратегия трансформации как причина низкой конкурентоспособности и тенизации стран с переходной экономикой / В. А. Предборский // Новое качество экономического роста : инноваций, инвестиции, конкурентоспособность : сб. матер. междунар. науч.–практ. конф. (Минск, 25–26 окт. 2007 г.). – Минск : Право и экономика. – 2007. – 768 с.

7. Предборський В. А. Явище інституційної комплементарності: протиріччя потенційних переваг та загроз / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково–дослідного економічного ін–ту Мін–ва економіки України. – К., 2010. – Вип. 12. – С. 73–79.

8. Кара–Мурза С. Г. Советская цивилизация (книга первая) / С. Г. Кара–Мурза. – М. : Алгоритм, 2001. – 528 с.

9. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально–економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. – 1996. – № 3–4. – С. 91–92.

10. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание–сила. – 1990. – № 9. – С. 12–17.

11. Предборський В. А. Тіньова економіка як кризовий засіб санації, стабілізації процесів соціально–економічної структури / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково–дослідного економічного ін–ту Мін–ва економіки України. – К., 2008. – Вип. 9. – С. 45–48.

12. Предборський В. А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково–дослідного економічного ін–ту Мін–ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.

УДК: 339.1 (477)

О.М. НІФАТОВА,
к.е.н., доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну

Виявлення протиріч у розвитку інтеграційних утворень на ринку M&A за допомогою багатомірної класифікації даних

Статтю присвячено виявленню протиріч у розвитку інтеграційних утворень на ринку M&A за допомогою багатомірної класифікації даних. Проведено порівняльний аналіз світового, американського, європейського, азіатсько–тихоокеанського та українського ринку зливань та поглинань. Систематизовано та обґрунтовано існуючі шляхи поглинання та об'єднання підприємств в Україні. На основі кластерного аналізу класифіковано всі країни, які функціонують на ринку зливань та поглинань на п'ять груп за показниками: кількість угод, вартість угод, середня вартість однієї угоди.

Ключові слова: *інтегровані структури, ринок M&A, кластерний аналіз, поглинання підприємств, об'єднання підприємств.*

Е.М. НИФАТОВА,
к.э.н., доцент кафедры предпринимательства и бизнеса
Киевского национального университета технологий и дизайна

Выявление противоречий в развитии интегрированных образований на M&A рынке с помощью многомерной классификации данных

Статья посвящена выявлению противоречий в развитии интеграционных образований на рынке M&A с помощью многомерной классификации данных. Проведен сравнительный анализ мирового, американского, европейского, азиатско–тихоокеанского и украинского рынка слияний и поглощений. Систематизированы и обоснованы существующие пути поглощения и объединения предприятий в Украине. На основе кластерного анализа классифицированы все страны, которые функционируют на рынке слияний и поглощений на пять групп по показателям: количество сделок, стоимость сделок, средняя стоимость одной сделки.

Ключевые слова: *интегрированные структуры, рынок M&A, кластерный анализ, поглощение предприятий, объединение предприятий.*

O. NIFATOVA,
Associate professor of department of economy and business
Kyiv national university of technologies and design.

Revealing of the contradictions in the development of integration formations in the M&A market with the help of multidimensional data classification

The article is devoted to revelation of the contradictions in the development of integration formations in the M&A market with the help of multidimensional data classification. The comparative analysis of the world, US, Europe, Asia–Pacific and Ukrainian markets of mergers and acquisitions was performed. Existing absorption paths and associations of enterprises in Ukraine were systematized and justified. All countries that operate in the market of mergers and acquisitions were classified in five groups of

© О.М. НІФАТОВА, 2017

indicators on the basis of cluster analysis: the number of transactions, transaction costs, and average cost of one deal.

Keywords: *integrated structure, M&A market, cluster analysis, acquisitions of enterprises, alliances of enterprises.*

Постановка проблеми. Посилення консолідації і глобалізація економічних процесів поступово змінюють традиційні системи взаємовідносин ринкових суб'єктів, які склалися в XX столітті. Все більшу силу як у конкурентній боротьбі, так і в каналах розподілу стали отримувати великі інтегровані структури бізнесу. Така зміна відбулася багато в чому завдяки тому, що інтегровані структури бізнесу стали більшою мірою орієнтуватися на маркетинг і розвиток власних торгових марок.

Статистика останніх років демонструє вражаючі масштаби розширення ринку зливань й поглинань. Кожна з 500 найбільших компаній світу вступила в середньому в 60 спілок з брендами інших компаній. Тільки в США кількість товарів, пропонованих споживачам під спільними брендами, в останні два десятиліття щорічно збільшується на 20%. Функціонування інтегрованих бізнес–структур в економіці характеризується пошуком найбільш ефективних форм фінансово–економічної взаємодії між підприємствами–учасниками та методів управління ними. Особливості процесів зливань та поглинань передбачають формування принципово нового погляду на ефективні стратегії ведення бізнесу, в тому числі, орієнтовані на розвиток брендингу в системі інтегрованих структур бізнесу. Створення макроекономічних (організаційних і правових) норм для ефективної організації брендингу інтегрованих форм бізнесу є життєво важливою умовою при інтеграції національної економіки в світову економічну систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток та глобалізація інформаційного простору дає доступ до досліджень та останніх тенденцій розвитку ринку зливань та поглинань, які публікують такі провідні міжнародні аудиторські та консалтингові агенції як IMAA, Dealogic, Ernst&Young та ін. Значні теоретичні та практичні здобутки у дослідженні різноманітних аспектів систематизації процесів, які відбуваються на ринку зливань та поглинань висвітлено в роботах такими вчених як В. В. Зельдіса [9], І.Г. Яненкової [9], О.В. Коломійцевої [2], М. Табахарнюка [6], М.Е. Прохорової [4] та ін. В той же час, процеси, які притаманні ринку зливань та поглинань потребують постійної уваги науковців, що пояснюється динамічністю розвитку цього ринку та неоднозначністю його впливу на економічні системи різних країн, серед яких певне місце посідає і Україна.

Отже, ***метою статті*** є виявлення протиріч у розвитку інтегрованих утворень на ринку M&A на основі багатомірної класифікації даних.

Виклад основного матеріалу. Активізація інтеграційних процесів між суб'єктами господарювання відображається через збільшення кількості операцій зливань й поглинань (M&A) на світовому ринку. Так, зокрема, обсяг угод M&A у 2015 році в глобальному розрізі (рис.1), перевищив 3,8 трлн. дол. США. Таким чином, показник перевершив рекорд 2007 року – 3,18 трлн. дол. США [3].

Досить висока активність як за кількістю, так і за вартістю угод глобального ринку зливань та поглинань, пояснюється, в першу чергу, сприятливими макроекономічними умовами та низькими відсотковими ставками.

Обсяг угод M&A за участю американських компаній склав приблизно половину загального обсягу – $ 2,31 трлн (рис.2), а активність європейського ринку та ринку Азіатсько –Тихоокеанського регіону відповідно становить 1,52 трлн. та 980 млрд. дол. США (рис.3 та рис.4).

Кількість угод у Європі збільшилась в 2015 році, що відбувається другий рік поспіль. Число угод збільшилася на 8%, з 13,155 у 2014 році до 14,180 у 2015 році, що перевищує показники 2007 року. Загальна сума вартості угод збільшилася на 29%, від $ 1.16 трлн до $ 1,50 трлн, що призводить до збільшення в середньому на 20%.

Ринок M&A Азіатсько–Тихоокеанського регіону відзначився невеликим зменшенням кількості угод, менш ніж на 1%, від 9,276 угод в 2014 році до 9217 в 2015 році. В той же час, показники загальної вартості угод в регіоні виросли на 39%, що на 40% збільшило середній розмір угоди.

Найбільша активність відзначена серед американських компаній у фармацевтичній галузі і технологічному секторі: обсяги угод M&A за участю компаній цих сфер склали відповідно 723,7 млрд. дол. США. і 713,1 млрд. дол. США [7,8].

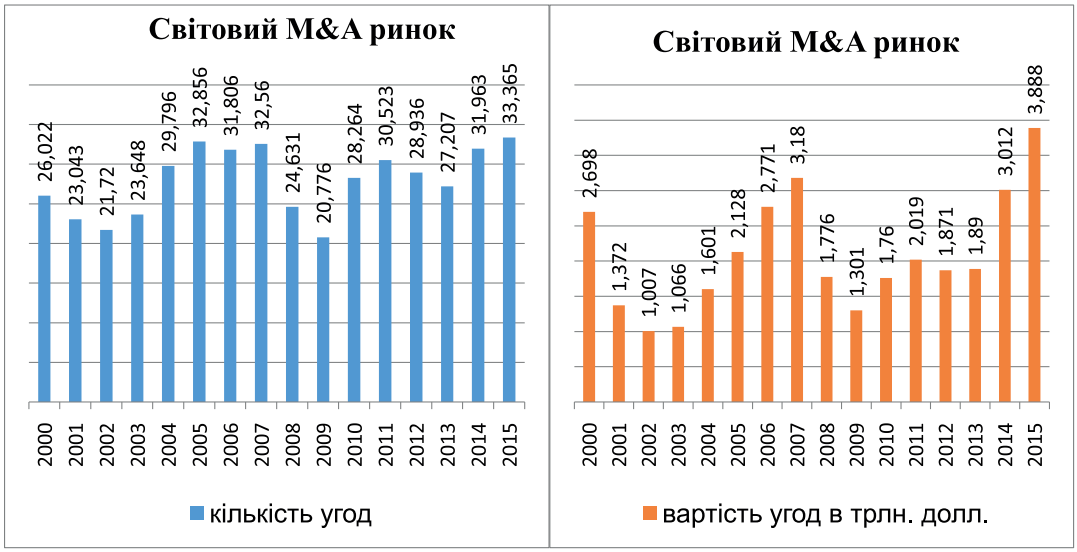


Рисунок 1. Динаміка показників активності світового ринку M&A [10,11]

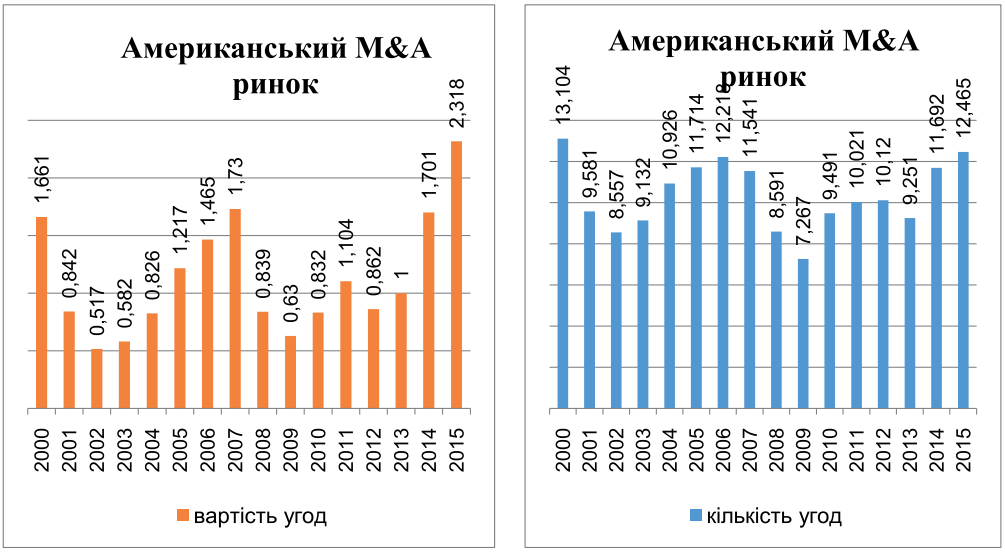


Рисунок 2. Динаміка показників активності американського ринку M&A [10,11]

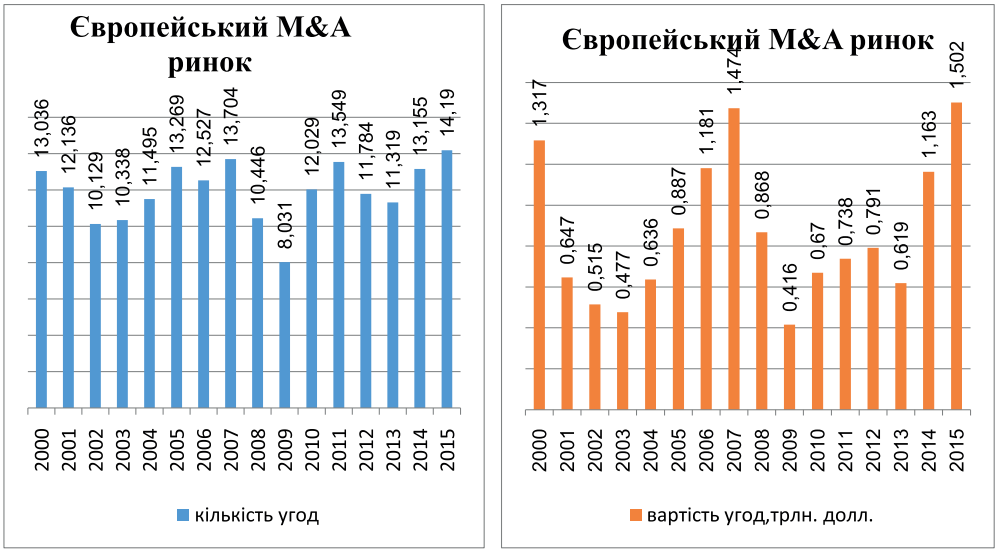


Рисунок 3. Динаміка показників активності європейського ринку M&A [10,11]

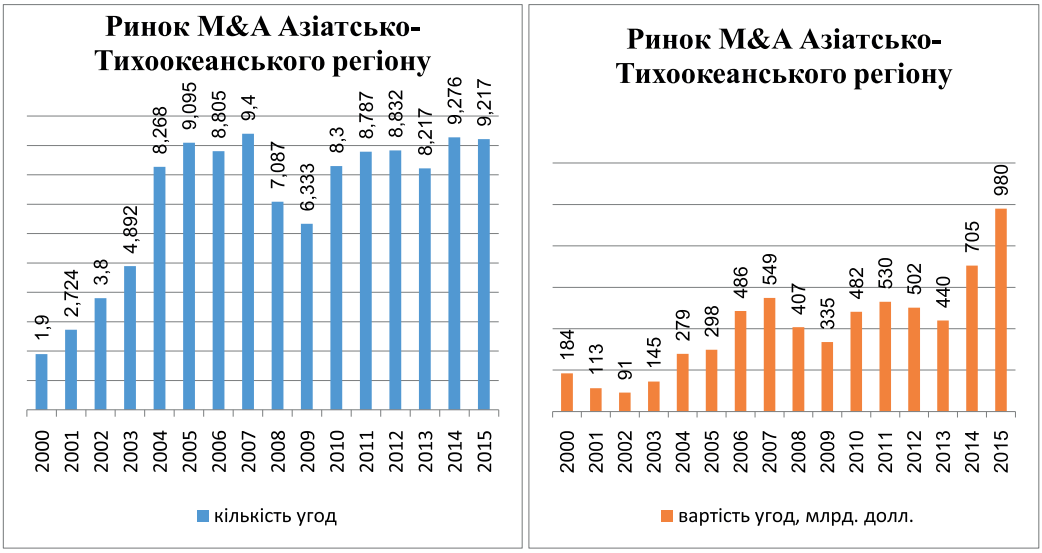


Рисунок 4. Динаміка показників активності ринку M&A Азіатсько–Тихоокеанського регіону

Аналіз глобального ринку M&A дозволив виявити специфічні особливості розвитку ринку злиттів і поглинань, а саме:

– підвищення кількісного та вартісного обсягу угод;

– зміна галузевої структури і мотивації угод;

– зростання числа скасованих угод внаслідок відсутності достатнього обсягу власних коштів і важко доступність позикових коштів;

– зниження частки транскордонних злиттів і поглинань;

– активна участь держави в якості суб'єкта ринку корпоративного контролю;

– збільшення в загальній структурі операцій M&A саме злиттів, а не поглинань [4].

Аналіз рейтингів країн на вартісними та кількісними показниками показав, що прискорення темпів ділової активності на глобальному ринку M&A відбувається за рахунок таких країн як США, Китай, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія, Канада та Південна Корея (рис.5). Слід зазначити, що такі країни як Росія та Індія потрапили до рейтингу за рахунок кількості угод, що пояснюється зростаючим споживчим сектором цих країн, який привертає іноземних покупців.

В Україні, на відміну від світових тенденцій, у 2016 році спостерігалася зовсім протилежна ситуація. Показники ринку M&A знизились до рівня, якого не досягали навіть під час глобальної фінансової кризи та періоду спаду української економіки в 2009–2010 рр.

Угоди, які були укладені протягом 2014–2016 років, – це угоди, які було розпочато ще в 2013

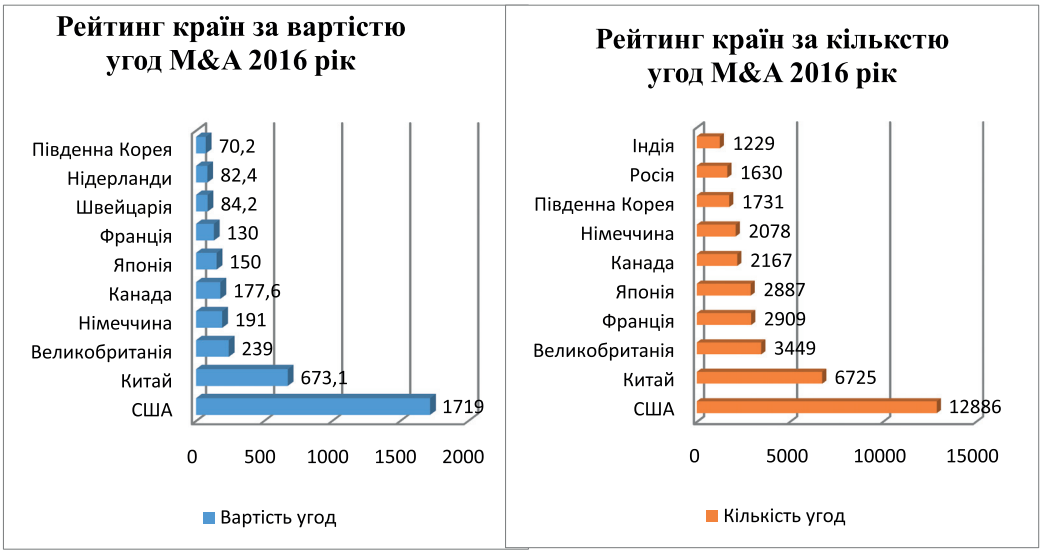


Рисунок 5. Рейтинг країн на світовому ринку M&A

році та реалізацію яких було завершено у 2016 році. Крім того, цей період характеризується укладанням недружніх угоди, до яких можна віднести продаж російською компанією «ЛУКОЙЛ» мережі з 240 автозаправних станцій і шести нафтобаз, які перебували на балансі дочірньої компанії «ЛУКОЙЛ – Україна». Ціна цієї угоди складає 300 млн. долл. Ця угода є найбільшою на ринку M&A за участю українських гравців. Також російський Камський автомобільний завод (КамАЗ) продав свою мережу в Україні, що пояснюється напруженими відносинами між російськими та українськими виробниками [7].

На сьогоднішній день, типовими шляхами ворожого поглинання в Україні на ринку M&A можна вважати навмисне банкрутство, скупку акцій, оскарження прав власності та розмивання пакету акцій. Більш детальну інформацію щодо шляхів ворожого поглинання подано в таблиці 1.

Специфічною формою недружньої зміни власників в Україні є навмисне банкрутство компанії її менеджментом з метою подальшого отримання права власності. Навмисне банкрутство підприємницьких структур не може відбуватися без безпосередньої та активної участі вищого менеджменту. Тому логічно зробити висновок щодо їхньої зацікавленості в цьому процесі. Найбільш значущим мотивом дій менеджерів з питань банкрутства є мета викупу бізнесу (активів). У сучасних умовах України ефект викупу менеджментом підприємницької структури, організаційної форми ПрАТ проявляється як ефект недооціненого бізнесу. Банкрутство компанії призводить до зниження вартості її активів через систему аукціонів в десятки разів. Рентабельність таких угод досягає тисячі відсотків. При цьому протизаконним, але важко доказовим є процес доведення підприємства до банкрутства, а недружній викуп активів, як правило, не суперечить чинному законодавству.

Угоди злиття та поглинання в світі розглядаються як одне з джерел отримання нових активів, у тому числі і нематеріальних. Але, у світовій практиці розрізняють багато видів угод, які укладаються на ринку зливань та поглинань. В першу чергу, до них відносяться безпосередньо самі злиття.

Дане поняття розглядається як об'єднання підприємств в одне; поглинання – придбання підприємств; операції LBO та MBO, що означає викуп акцій позиковими засобами; вороже поглинання або рейдерське захоплення; рекапіталізація; зміна структури власності; зворотне злиття; виділення і продаж бізнес–одиниці та решта операцій, які мають на увазі передачу корпоративного контролю з рук одних акціонерів іншим [8].

Основними шляхами угод об'єднання компаній в Україні є комбінація п'яти методів, які представлені в таблиці 2. Угоди злиття та поглинання як правило здійснюються з метою поліпшення становища компанії, підвищення прибутковості діяльності підприємства та його фінансової стійкості.

Дані угоди спрямовані на підвищення та посилення конкурентних позицій та отримання синергетичного ефекту від об'єднання ресурсів та потенціалів.

Отже, з метою виокремлення основних протиріч та спираючись на статистичні данні світово–

Таблиця 1. Шляхами ворожого поглинання в Україні на ринку M&A

Шляхи ворожого поглинання	Інтерпретація
Навмисне банкрутство	Навмисне банкрутство нерентабельних підприємств, в активах якого зацікавлена поглинаюча компанія. Поглинання їх через придбання акцій є неефективним, оскільки новий власник приймає на себе зобов'язання компанії–мети. Популярним різновидом цього способу є скупка боргів.
Скупка акцій	Існує кілька способів проведення скупки акцій підприємства. Публікація пропозиції про покупку акцій конкретного підприємства в ЗМІ і розповсюдження оголошень. Встановлення в безпосередній близькості від підприємства пункту (офісу), в якому здійснюється оформлення договорів купівлі–продажу і виплата грошей за акції.
Оскарження прав власності	Оскарження прав власності кваліфікованим рейдером, який користується помилками некваліфікованого менеджменту компаній. Ефективність цього способу забезпечується «дружнім» судом.
Розмивання пакету акцій	Розмивання пакету акцій пропонує ефективний спосіб отримання контролю над підприємством великим акціонером. В результаті додаткової емісії і позову до «дружнього суду» йому вдається провести додаткову емісію і при цьому нейтралізувати конкурентів.

Таблиця 2. Шляхами об'єднання підприємств в Україні

Шляхи об'єднання	Інтерпретація
Придбання контрольного пакета акцій.	Метод типовий для угод з відкритими (публічними) акціонерними товариствами, оскільки найменш витратний, процедурно – найбільш простий і найбільш швидкий, якщо досягається домовленість з радою директорів компанії.
Придбання основних активів або майнового комплексу загалом	Позитивною (для набувача) властивістю цього методу є можливість придбання підприємства в цілому. Негативні властивості складаються в його складності (необхідності схвалення радою директорів або зборами акціонерів) та ресурсоємності (за витратами коштів, часу оформлення угоди).
Злиття через реорганізацію.	Незважаючи на найбільший рівень опрацювання цього способу придбання бізнесу, він використовується відносно рідко, оскільки процес реалізації угоди досить складний і трудомісткий. Повний його цикл займає від 3-х до 18 місяців. Протягом цього періоду і компанія – покупець, і компанія-ціль схильні до додаткового ризику, пов'язаного зі змінами зовнішнього середовища, ініційованими угодою (діями конкурентів, зміни відносин з контрагентами, плинністю кадрів менеджменту і ін.). При цьому зберігається ризик визнання реорганізації недійсною після її завершення.
Угоди поглинання неефективних партнерів великих компаній	В Україні часто набувають форми їх приєднання до існуючого холдингу або формування на основі поглинаючого підприємства нового холдингу.
Купівля-продаж готового бізнесу	Ці угоди можна вважати угодами дружнього поглинання, в яких ініціатива придбання виходить від продавця.

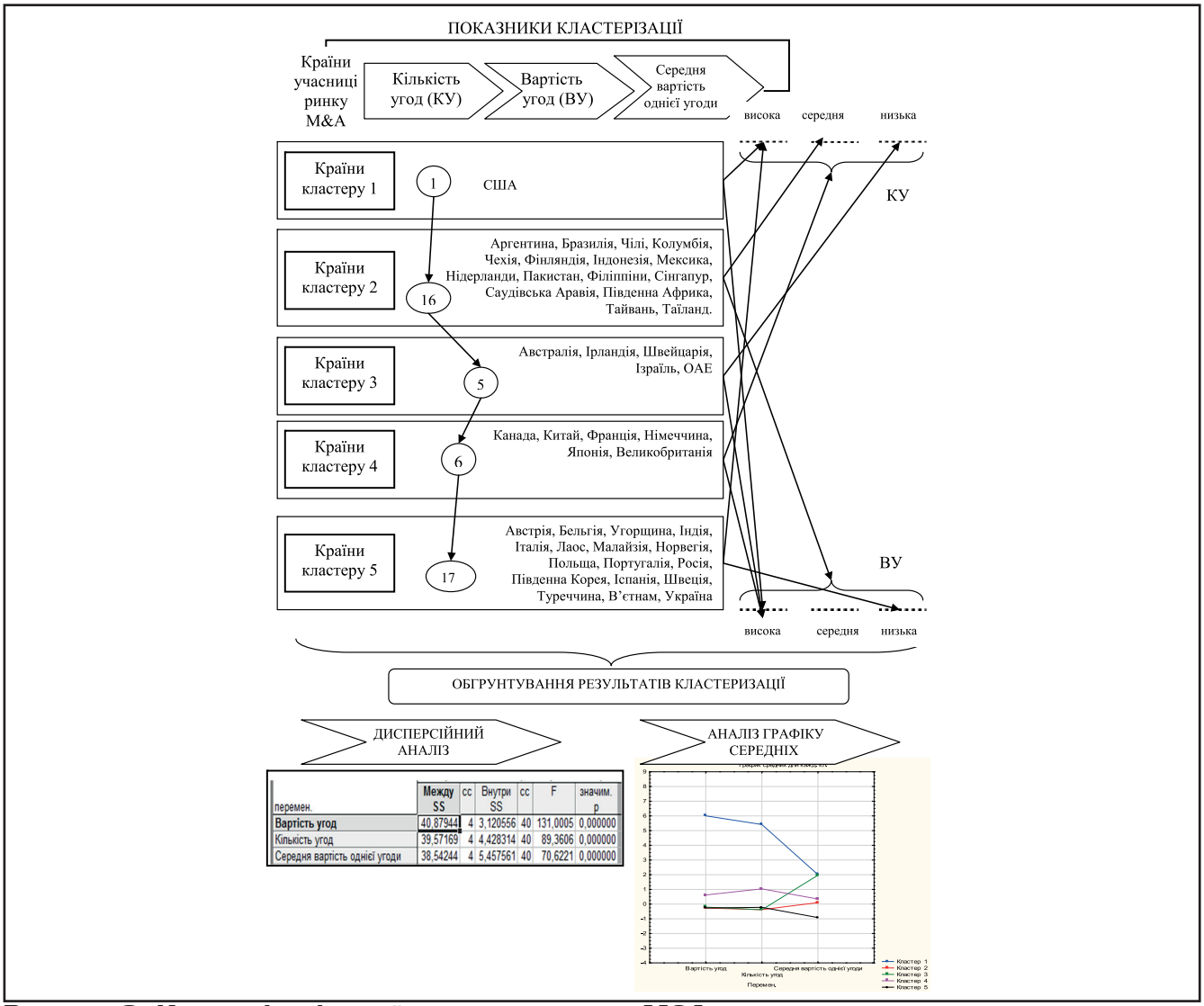


Рисунок 6. Кластерізація країн-учасниць ринку M&A

го та українського ринків зливань та поглинань, проведемо класифікацію всіх країн–учасниць даного ринку за трьома основними показниками: кількість угод, вартість угод та середня вартість однієї угоди. Для здійснення такої класифікації було використано метод багатомірної класифікації даних – кластерний аналіз. Результати, отримані в ході кластерізації країн–учасниць ринку M&A представлено на рис. 6.

За результатами кластерізації до кластеру 1 потрапила тільки одна країна – США. Кількісні та вартісні показники цього кластеру відповідають високому рівню. До другого кластеру потрапили країни з середнім рівнем за обраними показниками. Таких країн–учасниць всього 16. Третій кластер характеризується низьким рівнем за показником «кількість угод» та високим рівнем за показником «вартість угод». Країни, які потрапили до цієї групи (Австралія, Ірландія, Швейцарія, Ізраїль, ОАЕ) є найбільш ефективними гравцями ринку, оскільки саме ці країни є лідерами за показником середньої вартості однієї угоди. Особливістю четвертого кластеру є середній рівень за показником «кількість угод» та високий рівень за показником «вартість угод». На 6 країн, які потрапили до цього кластеру припадає майже 50% всього ринку за вартістю угод. І нарешті, п'ятий кластер – 17 країн, серед яких і Україна, з високими значеннями показника «кількість угод» та низьким значеннями показника «вартість угод».

Також слід зазначити, що структура та динаміка ринку зливань та поглинань ґрунтується на системі цілей, які можуть ставити і досягати компанії, використовуючи дані угоди. Умовно всі цілі можна поділити на п'ять груп (рис. 7.)

1 група: «Захисні цілі», в яких компанії шукають можливості свого зростання за рахунок придбання додаткових активів; посилення ринкових позицій через злиття; нейтралізація конкурентів шляхом їх купівлі та захоплення їх частки ринку.

2 група: «Інвестиційні цілі», за рахунок яких компанії, власники і інвестори мають можливості розміщувати вільні кошти; брати участь у прибутковому бізнесі; скуповувати недооцінені активи; використовувати управлінські компетенції; інвестувати надлишки готівки; придбати додаткові активи для портфеля, які будуть виконувати функцію стабілізаторів.

3 група: «Інформаційні цілі», реалізація яких поліпшує інформованість компанії щодо технології та витрат постачальників; про переваги споживачів щодо продукції компанії.

4 група: «Конкурентні цілі». Операції злиття і поглинання можуть бути використані як інструмент конкурентної стратегії для створення стійких переваг, щоб підвищити бар'єри для входу на ринок для потенційних конкурентів за допомогою диверсифікації, яка дає більший контроль над ризиками (ціновими, валютними та іншими), стабільність і досвід з інших виробничих сфер; скорочення часу виходу на даний ринок і отримання переваги інноватора; збереження стабільності і ємності ринку; вихід на ринки інших країн.

5 група: «Акціонерні цілі»: окремі акціонери можуть мати свої інтереси і також використовувати угоди злиття і поглинання для створення партнер–

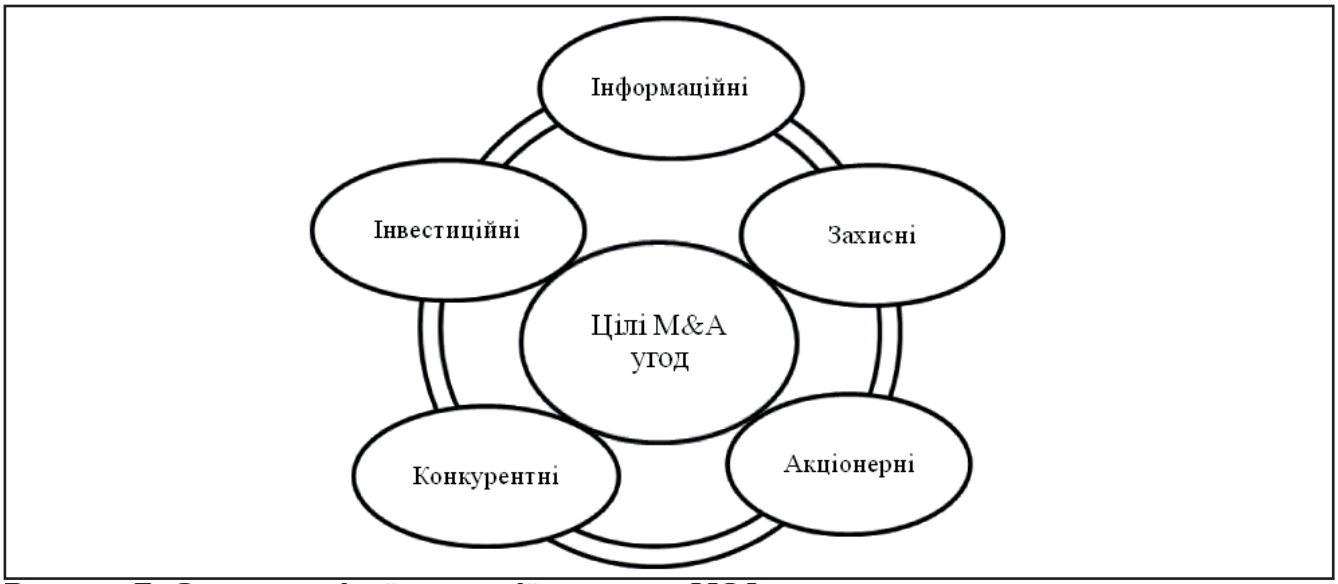


Рисунок 7. Сиситема цілей компаній на ринку M&A угод

ства або залучення стратегічного інвестора в свою компанію; виділення частини бізнесу в окрему бізнес–одиницю або компанію; продаж частини акцій.

Всі чотири відомих хвилі злиттів і поглинань у світі – починаючи з 1890–х і закінчуючи сьогоденням, пов'язані зазначеними вище факторами. Піки угод злиття і поглинання припадають на періоди структурних змін, промислових криз і підйомів, інфляції, технологічних революцій, коли відбувається істотна організаційна перебудова економіки і переоцінка її активів. Аналіз динаміки розвитку ринку M&A підтверджує прямопропорційну залежність між кількістю угод та структурними змінами в економіці як України, так і в країнах світу.

Висновки

Отже, головною рушійною силою на ринку M&A, де компанії використовують механізми злиття і поглинання виступає конкуренція, яка змушує активно шукати інвестиційні можливості, ефективно використовувати всі ресурси, знижувати витрати і шукати стратегії протидії конкурентам. Розширюючи свої можливості та потенціали, компанії створюють стратегії диверсифікації і реструктуризації. З цієї точки зору, угоди, які відбуваються на ринку M&A є природною реакцією на мінливі умови та невизначеність зовнішнього середовища, що є необхідною складовою глобалізаційних процесів сьогодення. Результати кластерізації всіх країн–учасниць світового ринку зливань та поглинань показали наявність п'яти груп (кластерів), які було класифіковано за наступними ознаками:

Кластер 1: високий рівень за кількістю та вартістю угод;

Кластер 2: середній рівень за кількістю та вартістю угод;

Кластер 3: низький рівень за кількістю угод, високий рівень за вартістю угод;

Кластер 4: середній рівень за кількістю угод, високий рівень за вартістю угод;

Кластер 5: високий рівень за кількістю угод, низький рівень за вартістю угод.

Слід також зазначити, що розуміння та диференціація системи цілей на ринку M&A угод розширює можливості компаній. Менеджери компаній зазвичай розглядають внутрішні і зовнішні інвестиційні можливості. Внутрішні інвестиції стосуються реорганізацій і інвестицій в саму компанію, зовнішні проекти пов'язані з придбанням нових активів і проектів. Компаніям слід розглядати ще одне коло можливостей, що передбачає взаємодію з іншими гравцями ринку, і самим постійно шукати такі можливості, зіставляючи потенціал внутрішнього зростання і злиття.

Список використаних джерел

1. Гамма Т.М. Особливості та перспективи розвитку ринку M&A в Україні // Т.М. Гамма. – Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2016. – №1(5). – С. 106 –112.

2. Коломійцева О. В. Мотиви та причини процесів злиття та поглинань підприємств / О. В. Коломійцева // Актуальні проблеми економіки . – 2012. – №6(132). – С. 142–149.

3. Объем сделок M&A в 2015 году стал рекордным. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fixygen.ua/news/20151229/obem–sdelok–ma.html

4. Прохорова М.Е. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародних злиттів та поглинань // М.Е. Прохорова. – Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014.– №121. – С. 185–198.

5. Сделки слияния и поглощения M&A в Украине. – Режим доступу : https://inventure.com.ua/tools/database/m%26a

6. Табахарнюк М. Гра на мільйон: практика злиття та поглинань в Україні / М. Табахарнюк. – К.: «Український видавничий комплекс», 2012. – 302 с.

7. Українські новини M&A [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mergers.com.ua/ua/m–and–aanalysis/news.

8. Эффективные слияния и поглощения. Електронний ресурс. Режим доступу: http://e–xecutive.ru/management/practices/338280–effektivnye–sliyaniya–i–pogloscheniya

9. Яненкова І.Г. Особливості злиттів і поглинань в Україні і Європі // І.Г. Яненкова, В.В. Зельдіс. – Наукові праці. Економіка. – 2016. – №263. – С. 70–76.

10. 2016 M&A Report – WilmerHale – Режим доступу : http://www.wilmerhale.com/2016–WilmerHale–MA–Report.pdf

11. Mergers and Acquisitions of 2016. – Режим доступу : https://imaa–institute.org/about–the–institute–mergers–acquisitions–alliances–imaa.

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
д.е.н., доцент Академія Державної пенітенціарної служби

Оцінка соціально–економічної ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи

Досліджено питання оцінки ефективності та результативності діяльності кримінально–виконавчої системи, як соціоекономічної системи, що забезпечує виробництво суспільних благ. Визначено взаємозв'язок соціально–економічного виміру цілей, критеріїв і факторів ефективності, що сприяє досягненню її стратегічної мети – реінтеграції засуджених в суспільстві, після звільнення з місць позбавлення волі.

Ключові слова: *соціально–економічна ефективність, результативність, соціоекономічна система, цілі, критерії, фактори ефективності.*

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
д.э.н., доцент Академия Государственной пенитенциарной службы

Оценка социально–экономической эффективности деятельности уголовно–исполнительной системы

Исследовано вопросы оценки эффективности и результативности деятельности уголовно–исполнительной системы, как социоэкономической системы, которая обеспечивает производство общественных благ. Определено взаимосвязь социально–экономического измерения целей, критериев и факторов эффективности, которые способствуют достижению ее стратегической цели – реинтеграции осужденных в обществе, после освобождения с мест лишения свободы.

Ключевые слова: *социально–экономическая эффективность, результативность, социоэкономическая система, цели, критерии, факторы эффективности.*

O.GONCHARENKO,
Doctor of economic, Assistant Professor
Academy of State Penitentiary Service

Assessment of the socio–economic efficiency of the penal system

Studied of the question of assessing the effectiveness and efficiency of the penal system as a socioeconomic system that ensures the production of public goods. Investigated the correlation of socio–economic dimension of objectives, criteria and performance factors that contributes to the achievement of its strategic goal – the reintegration of prisoners into society after their release from jail.

Keywords: *socio–economic efficiency, effectiveness, socioeconomic system, objectives, criteria, factors of efficiency.*

Постановка проблеми. В умовах реформування кримінально–виконавчої системи головним завданням є підвищення ефективності її функціонування. Кримінально–виконавча система як складова частина правоохоронної системи, акумулює новації в кримінальній політиці держави, формує імідж держави за кордоном, що дозволяє визначити ступінь її демократичності та цивілізованості. Дослідження теоретичних і методичних питань взаємозв'язку цілей, оцінки та результатів діяльності сприяє підвищення ефективності функціонування кримінально–виконавчої системи, як соціоекономічної системи, яка виробляє та надає суспільні блага.

Актуальність теми дослідження. Актуальність проблеми оцінки ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи, як підсистеми правоохоронних органів держави, зростає по мірі її соціально–економічного розвитку. Об'єктивність діючих оцінок результативності боротьби зі злочинністю, не дозволяє використати їх для обґрунтування її прогнозів і підвищення соціально–економічної ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні, організаційні і правові аспекти модернізації органів державної влади, в тому числі і кримінально–виконавчої системи, як підсисте–

© О.Г. ГОНЧАРЕНКО, 2017

ми правоохоронних органів, стали об'єктом наукових досліджень. Ці та інші питання досліджуються у працях Г.Атаманчука [1], М.Зайцева [3], С.Кутукова [4], М.Мельника [5], Д.Олійника [6], О.Погудіна [7], В.Терехіна[8] та інших, але незважаючи на значну теоретичну розробку даної проблеми, на сьогодні відсутній єдиний науково – обґрунтований підхід до визначення методології оцінки результативності та соціально–економічної ефективності її діяльності.

Розробка методології оцінки ефективності кримінально–виконавчої системи є першочерговим завданням по управлінню її діяльністю в цілому, та окремими органами і установами виконання покарань зокрема, що дозволяє визначити пріоритетність факторів ефективності, цільові функції управління та якість прийнятих управлінських рішень.

Метою статті є вивчення взаємозв'язку соціально–економічного виміру цілей, критеріїв та факторів ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи, що сприятиме реінтеграції засуджених суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності діяльності державних органів влади, є складовою частиною теорії адміністративно–політичного управління. Оцінка ефективності управління передбачає безпосередні та опосередковані впливи внутрішнього і зовнішнього середовищ. Багатофакторність процесу соціального управління передбачає взаємодію різнорідних факторів (соціальних і природних, об'єктивних і суб'єктивних, індивідуальних і колективних), а оцінка ефективності передбачає дослідження системи взаємодії «суб'єкт управління – взаємодія – керовані об'єкти» та включає такі критерії, як стан і продуктивність, результати і якість функціонування, структура, обсяг і актуальність продуктів і послуг, що виробляються [6].

Ефективність управління кримінально–виконавчою системою характеризується комплексною і вимірюваною властивістю роботи системи управління, яка виражається в середньому значенні сукупних показників отриманого результату (результативності), ступеня співвідношення вартості результату до вартості затрачених ресурсів по досягненню мети (економічність) і ступеня корисності результату на момент його досягнення (корисність). Ефективна діяльність передбачає максимальне збільшення даного співвідношення [5].

Історично домінуючим в оцінці ефективності управління кримінально–виконавчою системою є критерій економічної ефективності. Сучасні наукові підходи побудовані на більш широкому, соціальному розумінні ефективності. Соціальна ефективність управління характеризує результати і наслідки діяльності кримінально–виконавчої системи, щодо надання нею суспільних благ. Соціальна ефективність є інструментом оцінки суб'єкта управління з точки зору змістовних і структурно–функціональних характеристик управління.

В.І.Терьохіним сформовані принципи оцінки ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи [8]:

1. відповідність цілям держави, що сприяють підвищенню соціального і економічного розвитку країни в поточному і стратегічному періоді.

2. охоплення пенітенціарного і пост пенітенціарного періодів життєдіяльності засуджених до позбавлення волі.

3. спів вимірність витрат і доходів, які отримує суспільство від діяльності кримінально–виконавчої системи, що оцінюються витратами бюджету на утримання засуджених, економічними втрати суспільства від скоєних рецидивних злочинів, доходами державних підприємств виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи тощо.

4. внесок кримінально–виконавчої системи в виправлення кожного засудженого, що визначається ймовірністю пост пенітенціарних рецидивів і тяжкістю їх скоєння тощо.

Кримінально–виконавча система є складовою частиною систем більш високого рівня: правоохоронних органів (незважаючи на відсутність їх організаційно–управлінської єдності), і держави. Стратегічна мета діяльності кримінально–виконавчої системи повинна відповідати досягненню пріоритетних цілей держави, а саме, зростання якості життя населення та забезпечення комфортних умов проживання, за умови зниження рівня злочинності, і зниження соціально–економічних витрат суспільства. А відтак, стратегічною метою діяльності кримінально–виконавчої системи є підвищення результативності процесів реінтеграції засуджених. Суспільним проявом реінтеграції є, по–перше, участь засудженого, який відбуває покарання в матеріальному виробництві, що сприяє підвищенню результативності діяльності економічної системи країни; по–друге, покращення соціальної структури сус-

Стратегічна мета та критерії ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи (авторська розробка)

пільства за відсутності рецидивних злочинів, по–третє, зниження витрат державного бюджету на утримання правоохоронних органів, в тому числі і кримінально–виконавчої системи.

Взаємозв'язок соціально–економічного виміру цілей, критеріїв і факторів ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи подано на рисунку.

На думку вчених, на сьогодні суттєвого значення набувають показники соціальної ефективності, які дозволяють відповісти на питання, наскільки кримінально–виконавча система відповідає економічному, соціальному та правовому рівню розвитку українського суспільства; чи здатна вона досягати своїх вихідних результатів, повертаючи суспільству законослухняних і корисних для нього громадян, які самі хотіли б реінтегруватися в суспільстві та проявити громадянську зрілість і активність в пошуку роботи? Г. Атаманчук відмічає, що критерії соціальної ефективності об'єктивно пов'язані з потребами, інтересами і цілями суспільного розвитку і дають можливість оцінити ефективність державного управління щодо задоволення певних потреб, інтересів і цілей [1]. А тому розрізняють оцінку ефективності діяльності органів і установ кримінально–виконавчої системи та оцінку ефективності управління ними. Такі показники повинні враховувати внесок органів управління в результат діяльності кримінально–виконавчої системи. Незважаючи на простоту даної проблеми, в сучасних умовах розвитку держави і реформування її виконавчих органів – є не повністю дослідженим. Наприклад, чи тотожні поняття «ефективність управління кримінально–виконавчою системою» і «ефективність функціонування кримінально–виконавчої системи» або, що спільного в категоріях «ефективність» і «результативність» функціонування підрозділів кримінально–виконавчої системи?

На думку О.Погудіна, пенітенціарна наука повинна спрямувати зусилля на розробку «критеріїв і показників її ефективності ..., які характеризують не внутрівідомчі успіхи і досягнення, а внесок кримінально–виконавчої системи в забезпечення правопорядку в країні, захисті прав і законних інтересів особистості. Основними критерієм у вирішенні поставлених проблем є моніторинг пост пенітенціарного рецидиву» [7]. Одночасно слід акцентувати увагу, як звільнені з установ виконання покарань «бувші в'язні» інтегруються в соціальне середовище, дотримуються суспільних норм, вимог, цінностей., що характеризує зовнішню ефективність діяльності кримінально–виконавчої системи, яка заснована на сучасних реаліях її системних властивостей [7].

Розробка показників, які характеризують зовнішню ефективність діяльності кримінально–виконавчої системи, є самостійною науковою проблемою. На нашу думку, названа система може включати наступні показники: питома вага осіб, звільнених з місць позбавлення волі, в регіонах, до загальної чисельності зареєстрованих у цих регіонах безробітних; кількість осіб працевлаштованих, розміри їх заробітної плати тощо. Динаміка названих показників дозволить усвідомити ефективність функціонування кримінально–виконавчої системи з позиції системного аналізу, коли оцінка суто «внутрішніх» результатів її діяльності, коригується з «зовнішнім» ефектом, що стає основою для моделювання «триєдиного» механізму функціонування системи, який відображає політичний, господарський і соціальний аспекти поточного стану і перспективних шляхів її розвитку.

З позиції інтересів суспільства і держави завдання підвищення якості реінтеграції засуджених є пріоритетним, але вона залежить від двох чинників. По–перше, соціального портрету і соціальної динаміки в місцях позбавлення волі, а по–друге – поведінки після звільнення з місць позбавлення волі. Останній фактор є вирішальним, і залежить від зовнішнього оточення після звільнення з місць позбавлення волі, тобто знаходиться поза межею компетенції кримінально–виконавчої системи, але обумовлюється якістю її діяльності. Тому критерієм ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи, є її внесок в загальні соціальні результати реінтеграції засуджених.

Кількісний вимір критеріїв ефективності для стратегічного і поточного періоду різний. В поточному періоді критеріальним показником може бути рівень соціально–економічних витрат держави на правоохоронні органи, і в тому числі кримінально–виконавчу систему, а в стратегічному – зниження пост пенітенціарного рецидиву і реінтеграція засуджених в суспільстві, після звільнення з місць позбавлення волі.

Виходячи з вищеозначеного можна стверджувати, що узагальнюючий результат діяльності соціальної (соціально–економічної) системи, до якої можна віднести і кримінально – виконавчу систему, виходить за межі цієї системи (стосовно неї він стає зовнішнім). Управління ним здійснюється об'єктом в інтересах зовнішнього середовища діючою в організації системою управління, і оцінюється не тільки самою системою, але і зовнішнім середовищем (суспільством, державою). Відповідно, діяльність структурних підрозділів кримі–

нально–виконавчої системи повинна бути спрямована на досягнення стратегічної мети. Оцінити результативність (чи ефективність) функціонування підрозділів кримінально–виконавчої системи можна за внеском персоналу в її досягнення. Тільки реалізуючи означену концептуальну тезу, стане можливим удосконалення системи управління органами та установами кримінально–виконавчої системи, що здатне призвести до змін внутрішнього середовища і підвищення ефективності її діяльності. Ефективність відноситься до ключових категорій не тільки в теорії управління соціальними системами, але і в економічній науці. У практиці діяльності ефективність часто вживається як синонім успішності, конкурентоздатності чи результативності функціонування. У багатьох випадках під ефектом розуміють результат чи наслідок будь–якої діяльності. Таке трактування ефекту поширене, наприклад, в економіці підприємства. У ній «ефект» і «кінцевий результат господарювання» (обсяги виробництва, зниження собівартості продукції тощо) визначають як тотожності поняття [3].

Але ефективність і результативність (ефект і результат) мають особливості, які випливають із природи економічної ефективності, а саме це, співвідношення затрат і конкретних (визначених у натуральних чи вартісних одиницях) результатів. Саме цей аспект має наукове і практичне значення для оцінки ефективності роботи не тільки виробничих, але і державних структур (органів державної влади, суб'єктів правоохоронної діяльності, і в тому числі кримінально–виконавчої системи). Виходячи з цього, результативність діяльності визначається ступенем досягнення організаційною системою її цілей, оцінку яких можна здійснювати за певними критеріями (кількісними показниками). Тобто, результат роботи за певний проміжок часу – визначається ступенем результативності (у абсолютних чи відносних показниках) за той же період, або відношенням звітного показника досягнення цілі до базового/прогнозного показника, який прийнято вихідним орієнтиром. Наприклад, соціально–економічна система вийшла на раніше встановлені або самою системою, або органами її управління необхідні їй і суспільству підсумкові межі свого розвитку (випадок самоуправління), тоді діяльність даної системи й органів її управління визнаються як результативні. Результативність діяльності – це «ступінь досягнення цілі управління, очікуваного стану об'єкту управління. Результативність управління визначається значеннями вихідних показників об'єкту управління» [2].

Перший висновок, який можна зробити, стосується результативності управлінського процесу (чи результативність роботи органу управління) і результативність діяльності організації, що є наслідком цього процесу, – поняття, тісно взаємозв'язані. Тільки наявність у організації стовідсоткового вихідного результату дозволяє вести мову про якісну сторону її досягнень, тобто про кількісне співвідношення між ним і затратами суб'єкту управління на його забезпечення (незважаючи на те, що в багатьох соціальних системах спів вимірність різнохарактерних показників і приведення їх до єдиного оціночного масштабу є складним завданням). Це і буде називатися ефективністю управління організацією.

Другий висновок – результативне управління завжди ефективне. Однак міра подібної ефективності є похідною від затрат на управління соціально–економічною системою, які є функцією форм, методів, стилів, культури, технології управління, а також інших чинників, пов'язаних з її внутрішньою природою і навіть зовнішнім середовищем. Вони показують те, наскільки раціонально і за допомогою яких засобів досягаються кінцеві результати об'єкту управління, які відповідають його природі і потребам. Зрозуміло, чим вище названий показник, який припадає на одиницю управлінських затрат (матеріалізована величина досягнутого системою рівня, який співвідноситься до затрат на його досягнення, враховуючи і затрати часу), тим вище ступінь ефективності управління цією системою. Позитивна динаміка результативності того чи іншого об'єкту відображає той ефект, який прямо пов'язаний з якістю управління даним об'єктом, тобто різносторонніми механізмами впливу на нього з боку суб'єкту управління.

Виходячи з наведених визначень, нескладно помітити різницю в категоріях: ефективна діяльність організації і ефективність управління організацією. Вона визначається різною величиною матеріальних затрат, які використовуються при розрахунку її ефективності. У характерному для кримінально–виконавчої системи, випадку, коли витрати на управління входять до складу сукупних витрат на реалізацію діяльності управлінського об'єкту (складають установи і органи

кримінально–виконавчої системи), їх економія призводить до зменшення величини затрат на забезпечення результативності даної діяльності і, відповідно, до підвищення ефективності. Таке трактування «подій» призводить до відомого в менеджменті постулату, який розглядає більш високий рівень ефективності управління соціальними утвореннями (за Файолем – передбачення організації, розпорядження, координація, контроль [9]) – як дієвий інструмент підвищення ефективності його функціонування. Диференціація джерел по забезпеченню фінансування системи і суб'єкта управління, враховуючи його роль у досягненні поставлених перед нею цілей, дозволяє сформувати третій, більш конкретний практичний висновок, зміст якого є справедливим щодо вищеозначеної ситуації.

Оцінка рівня ефективності управління кримінально–виконавчою системою повинна проводитись на основі аналізу результативності діяльності системи загалом, і її структурних підрозділів, з одного боку – виходячи з рівня ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи, який досягнуто в результаті реалізації функції управління (тобто який ефект має управлінський вплив на установи і органи кримінально–виконавчої системи чи, інакше, в якій мірі вони є керованими), з іншого – на основі розміру матеріальних затрат на самоуправління, що забезпечує досягнення кримінально–виконавчою системою цілей поставлених перед нею державою та суспільством.

Висновки

Підвищення ефективності управління кримінально–виконавчою системою – це створення обґрунтованих організаційних форм, методів, техніки і технології управління, а також сприятливих умов (соціального середовища) для виконання персоналом кримінально–виконавчої системи поставлених перед нею завдань. Передумовою для створення сучасної моделі управління кримінально–виконавчою системою є підхід, який визначає, що людина, яка скоїла злочин та ізольована від суспільства, не може бути обмежена в правах на участь у трудовій діяльності, можливостях для професійного і особистісного розвитку. Тільки названий підхід буде сприяти соціальній реінтеграції названої категорії громадян у суспільство, що забезпечить повернення в суспільство людини, яка здатна в ньому адаптуватися.

Список використаних джерел

1. Атаманчук Г.В. Система государственного и муниципального управления / Г.В. Атаманчук. – М. : РАГС, 2007. – 488с.

2. Большой энциклопедический словарь : в 2 т./ [Ред. А.М. Прохоров]. – М. : Советская энциклопедия, 1991. – Т. 2 – 1456с.

3. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: ученик / Н.Л. Зайцев. – [4–е изд., перераб. и доп.]. – М. : РАГС, 2004. – С. 257.

4. Кутуков С.А. Уголовно–исполнительная система как часть общества: социальные функции и проблемы взаимодействия / С.А. Кутуков // Уголовно–исполнительная система: право, экономика, управление. – 2010. – № 1. – С. 17.

5. Мельник М.В. Анализ и оценка управления на предприятиях /М.В.Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 136с

6. Олійник Д. Сучасні методи оцінки ефективності діяльності органів державного управління / Д.В.Олійник //Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 34. – С.275 – 283.

7. Погудин О.А. Объективная обусловленность оценки эффективности деятельности УИС с позиции системного анализа / О.А.Погудин //Уголовно–исполнительная система: право, экономика, управление. – 2009. –№ 3. – с.16–21.

8. Терехин В.И. Социально–экономическая эффективность уголовно исполнительной системы: принципы и методы количественной оценки /В.И.Терехин //Вестник Владимирского юридического института. – № 3 (37). – С.43–46.

9. Управление – это наука и искусство / / [А. Файоль и др.]. – М.: [б.и.],1992. – 120 с.

О.І. ПОПРОЗМАН,
к. е. н., доцент

Вплив інституціональної сфери на формування нової соціально–економічної моделі економіки України

У статті наведена характеристика інституціонального середовища у якому формуються та розвиваються соціально–економічні процеси та створюється нова соціально–економічна модель національної економіки.

Ключові слова: *соціально–економічна модель, економічні закони, інститути ринкової економіки, інституціональне середовище, потенціал, стратегія, державне управління, політика держави.*

А.И. ПОПРОЗМАН,
к. е. н.,, доцент

Влияние институциональной сферы на формирование новой социально–экономической модели экономики Украины

В статье приведена характеристика институциональной среды в котором формируются и развиваются социально–экономические процессы и создается новая социально–экономическая модель национальной экономики.

Ключевые слова: *социально–экономическая модель, экономические законы, институты рыночной экономики, институциональная среда, потенциал, стратегия, государственное управление, политика государства.*

A. POPROZMAN,
Ph.D., associate professor

The impact of institutional sphere to form a new socio–economic model of Ukraine's economy

The article shows the characteristics of the institutional environment in which emerging and developing socio–economic processes and created new social and economic model of the national economy.

Keywords: *socio–economic model, economic laws of market economy institutions, institutional environment, potential, strategy, governance, policy of the state.*

Постановка проблеми. Суспільство вступаючи в нову фазу свого розвитку характеризується рядом досягнень НТП, які дають імпульс розвитку не тільки окремому виробнику, але і всій соціально–економічній моделі, що проявляється в процесах глобалізації економіки. У цих умовах і економічна наука повинна звернути увагу на взаємовідносини людини з природою і соціальним середовищем. Орбіта економічної думки багато століть обертається навколо своїх „фундаментальних істин», що дозволило сформувати економічні закони, як внутрішньо необхідні, сталі й істотні зв'язки між протилежними сторонами, властивостями явищ, процесів, елементів матеріальної системи, що обумовлює взаємну проникність законів внутрішніми суперечностями. У свою чергу, суперечність є суттєвим відношенням між протилежними сторонами їх закономірним відношенням.

На початкових етапах розвитку капіталістичного суспільства економічні закони реалізувались через стихійну діяльність людей та через конкурентну боротьбу. На сучасному етапі розвитку соціально–економічних моделей провідних країн світу, коли основною формою власності є колективна (власність орендного підприємства, колективного підприємства, кооперативу, акціонерного товариства, господарських асоціацій, громадських організацій тощо), стихійна дія економічних законів доповнюється елементами їх свідомого використання через механізм державного регулювання економіки, розширення масштабів планомірності в межах гігантських транснаціональних об'єднань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці інституціональної сфери та соціально–економічних процесів присвячені праці таких видатних вчених економістів, науковців

© О.І. ПОПРОЗМАН, 2017

України, як В. М. Геєць, Е. М. Лібанова, Б. М. Данилишин, М. К. Орлатий, В. М. Вакуленко, А. Г. Ягодка, О. Г. Головніна, О. І. Кілієвич, Е. А. Афонін, Я. В. Бережний, О. Л. Валевський та інші.

Метою статті є дослідження впливу складових інституціональної сфери національної економіки на соціально–економічні процеси та обґрунтування ролі державного управління у створенні сучасної моделі економіки.

Виклад основного матеріалу. Держава не може скасувати дію об'єктивних економічних законів, але може створити передумови для розвитку об'єктивних законів, змінюючи умови. Це досягається, по–перше, вдосконаленням прав власності та господарського механізму; по–друге, за допомогою державного управління, індикативного планування, макроекономічного регулювання тощо. Таким чином, економічні закони не залежать від свідомості людей, але залежать від їх свідомої діяльності [2, 9].

До системи економічних законів належать чотири їх типи. Перший тип – загальноекономічні закони, тобто закони, властиві всім суспільним способам виробництва. Другий тип економічних законів – це закони, що діють у декількох суспільно–економічних формаціях. До третього типу належать специфічні економічні закони, тобто закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Четвертий тип економічних законів – це закони, що діють на одній лише із стадій (висхідний чи низхідний) суспільного способу виробництва. Економічні закони, з одного боку характеризують певну економічну систему в процесі її розвитку, з іншого – окремі її сфери. Загальною основою дії економічних законів є об'єктивна, суперечлива сутність людини. Звідси випливає, що економічні закони породжуються об'єктивною реальністю, яку створює сама людина [1, 5].

Сучасна економіка є діалектичним поєднанням класичної економічної теорії, що розкриває закони господарювання, з економіки, який ставить у центр уваги принципи, проблеми, суперечності, політику ефективності функціонування господарства, перш за все з погляду одержання доходів. Системний підхід до вивчення економічних законів має надзвичайно велике значення. Лише на його основі можна виробити правильні рекомендації щодо їх використання, встановити науково обґрунтовані принципи й методи суспільного регулювання економіки. Пізнання економічних законів сприяє правильному їх використанню в господарській діяльності. Адже економічний розвиток відбувається відповідно до вимог економічних законів. Вони фактично означають економічну необхідність. Суспільство отримує найбільший економічний ефект тоді, коли свою діяльність будує таким чином, щоб створити широкий простір для дії об'єктивних економічних законів і навпаки, коли свідомо організована господарська діяльність суперечить вимогам об'єктивних законів, то це приводить до кризи [4, 6].

З вищесказаного випливає закономірне питання, чому в нашому суспільстві не діють ці принципи і не сприяють розвитку економіки? Одним з напрямів сучасної економічної науки є питання впливу інституціональної сфери на розвиток соціально–економічних моделей. Інституціональна сфера розглядається як сукупність закріплених суспільством певних реакцій соціальних елементів та структур на постійно виникаючі явища і процеси при русі до певної мети. Порядок реагування регламентується з допомогою норм, вироблених суспільством. До них відносяться традиції, правила, нормативно–законодавчі акти. З допомогою набору цих правил суспільство все в більшій мірі систематизує порядок своєї взаємодії з оточуючим його середовищем зовнішнім і внутрішнім, створюючи свою інституціональну оболонку захисту, яка повинна оптимізувати та стабілізувати використання його ресурсів. Чим вищий розвиток суспільства, тим більш розвинутою і потужною є його інституціональна сфера [3, 7].

Соціально–економічна модель України не може рахуватись розвинутою через малий строк свого існування, відсутність дієвих інститутів ринкової економіки (інститут власності, підприємництва, конкуренції) та неспроможність існуючої моделі забезпечити зростання рівня життя населення. У зв'язку з цим її інституціональна сфера не має того якісного потенціалу, який повинна мати Україна [5, 8].

Про ефективність економічної моделі можна судити зробивши аналіз системи основних нормативно–законодавчих актів України, які регулюють суспільні виробничі відносини. Для забезпечення свого якісного зростання суспільство за рахунок своїх ресурсів створює особливу довготривалу конструкцію, яка представлена системою матеріальних об'єктів і органів державного управління, які забезпечують йому ту чи іншу ступінь ефек–

тивності використання у часі наявних потенціалів (наукового, людського, технологічного, ресурсного інформаційного тощо), які є у наявності.

Державні органи управління діють в умовах інституціонального середовища, яке визначає межі розвитку реальних суспільних відносин. Від якості державних органів управління і ефективності взаємодії членів суспільства, направленої на досягнення поставленої мети, залежить ефективність функціонування економічної моделі країни.

Аналіз економічної ситуації в країні вказує на недоліки державного управління та недостатність розвитку державних інституцій, які полягають у неспроможності державної влади створити умови для нормального функціонування об'єктивних економічних законів, забезпечити оптимальне за Парет розміщення ресурсів для максимізації добробуту, за якого неможливо покращити становище будь–кого шляхом зміни обсягу виробництва та обміну, не погіршивши становище інших [1, 3].

Основними причинами цієї неспроможності є: 1. Асиметрична інформація – уряд ніколи не має вчасно всієї інформації, яка необхідна для прийняття оптимальних політичних рішень; всю інформацію неможливо отримати навіть технічно, до того ж існують суспільні групи особливих інтересів, які незацікавлені у постачанні нової і достовірної інформації. 2. Недосконалість політичних процесів, зокрема при ухваленні політичних рішень. Пошук політичної ренти політиками, які поводять себе раціонально, отже, шукають власну вигоду при прийнятті політичних рішень, а це може не збігатися з інтересами суспільства. Можливості маніпулювання голосами внаслідок недосконалості регламенту прийняття рішень. Лобіювання політичних та економічних рішень з боку груп особливих інтересів; логролінг – взаємна підтримка політиками один одного при ухваленні рішень, що відповідають груповим, а не суспільним інтересам. 3. Обмеженість можливостей суспільства щодо контролю над владними структурами. 4. Нездатність державних структур повністю передбачити наслідки прийнятих політичних та економічних рішень, особливо віддалених.

Відтак, коли суспільство розглядає державне втручання у роботу саморегульованого ринку як панацею від вад ринкового механізму, то воно стикається з проблемою вад державної влади. І кожне суспільство робить для себе компромісний вибір між двома групами неспроможностей – між неспроможностями ринку і державної влади – то в бік більшого державного втручання та активної соціальної політики, то в бік ліберальної моделі суспільного розвитку [2, 10].

Для всіх країн світу, які розвиваються, характерна перехідна економіка. Успіху досягають швидше ті, хто вміло застосовує державне регулювання і протекціонізм. Одним з перших, хто вказав на необхідність виокремлення перехідного стану суспільства, був французький економіст Сен–Сімон. Він розрізняв два типи епох: органічну (нормально функціонуючу систему) і критичну (перехідну) [5].

За сучасних умов перехідні процеси в суспільстві розглядаються у контексті трьох основних аспектів: перехідні процеси у розвинутих капіталістичних країнах; перехідні процеси у країнах, що розвиваються; перехідні процеси у постсоціалістичних країнах.

Важливо зазначити, що матеріальною основою перехідних станів, а отже, і критеріями їх визначення є, з одного боку, зміна домінуючого фактору виробництва, з іншого – зміна характеру відносин між людьми. Так, за умов переходу від аграрного до індустріального суспільства змінюється, відповідно, і домінуючий фактор: від землі він переходить до капіталу. У свою чергу особисті, засновані на звичаях та традиціях відносини аграрного суспільства трансформуються у ринкові, речові відносини, адекватні індустріальному суспільству.

У найбільш загальному вигляді під перехідністю розуміється процес якісних змін в основах того чи іншого суспільства, спрямованих на перехід до нового соціально–економічного ладу. Така трактовка відображає широкий підхід до визначення перехідності як загальної характерної риси сучасного розвитку людського суспільства.

Головний зміст перехідного періоду – це зміни в економіці. Економіка, таким чином, набуває за умов перехідного періоду особливої якості, вона характеризує своєрідний «проміжний» стан суспільства. Звідси випливає і особливий характер перехідної економіки, який відрізняє її від «звичайних» економік.

Особливість перехідної економіки більш повно проявляється в її рисах, до яких відносять: особливий характер неврівноваженості перехідної економіки. Неврівноваженість як елемент розвитку характерна будь–якій економічній системі. Але в усталеній економічній системі неврівноваженість її функціонування є своєрідним

засобом досягнення цією системою врівноваженого, стійкого стану. У перехідній же економіці її неврівноваженість має специфічний характер, оскільки переслідує іншу мету. Ця мета полягає не у поверненні економічної системи до попереднього, врівноваженого стану, а навпаки, у посиленні нестійкості існуючої системи, з тим щоб вона згодом поступилась місцем іншій економічній системі; альтернативний характер перехідної економіки. Це означає, що перехідна економіка повинна обов'язково перейти до нового стану, якісно відмінного від попереднього стану економіки. Тобто, перехідність виключає повернення до тієї економіки, яка передувала перехідній; особливий характер суперечностей у перехідній економіці. Визначальними, домінуючими виступають тут суперечності між новим і старим. Це і визначає особливість існуючих суперечностей: вони не є суперечностями функціонування, а виступають як суперечності розвитку; наявність у перехідній економіці особливих – перехідних економічних форм. Ці форми, відображаючи своєрідний «проміжний» стан економіки, містять у собі відповідний симбіоз, поєднання в собі елементів як старого, так і нового; історичність перехідної економіки [5, 9, 10].

Висвітлення проблеми суперечностей в економічній теорії залежить від того, до позиції якої з крайнощів розвитку суспільства – класичного капіталізму чи державного соціалізму – ближче знаходяться погляди того чи іншого вченого. У цілому ж всі вчені–економісти незалежно від їх ідеологічних уподобань сходяться на тому, що розвиток суперечностей – це джерело прогресу, або за Гегелем. – принцип будь–якого розвитку [5].

З цієї точиш зору рух є діалектичною єдністю суперечностей. Суперечності виникають тоді, коли в тому чи іншому середовищі, в тих чи інших відносинах з'являється неоднорідність, яка характеризується перепадом в тому чи іншому напрямку. Прикладом прояву такої неоднорідності в суспільстві є наприклад, проблема соціальної рівності й ефективності праці, проблема розшарування суспільства на бідних та багатих, зміна співвідношення між формами власності тощо [1, 2].

Безумовно, що суперечності є рушійною силою, але рух, які вони викликають, може або сприяти економічному прогресу, або призводити до економічної кризи. Все залежить від характеру і ступеня втручання держави в економіку, в сферу соціальних відносин, від розбіжностей інтересів правлячої політичної еліти та інтересів широких верств населення, від того, яке місце в економічній політиці уряду приділяється національним інтересам держави, який рівень кризи вражає національну економіку.

Причиною кризових явищ в економіці та неефективного використання потужного потенціалу економіки України є відсутність стратегії розвитку економіки і усунення суперечностей кризового періоду, відсутність методології усунення суперечностей та розв'язання інших проблем, пов'язаних з дією об'єктивних економічних законів.

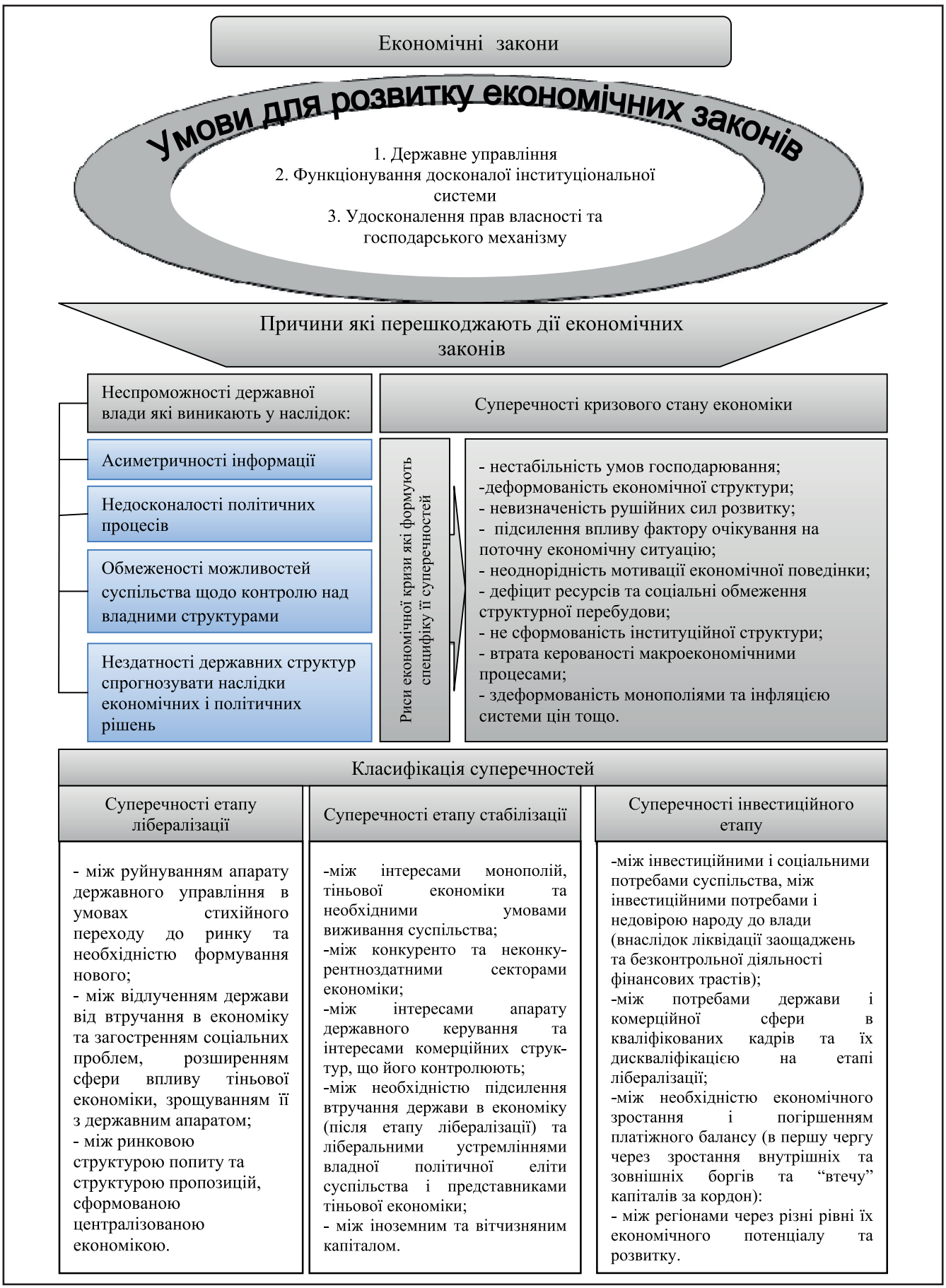
Застосування економічних законів допомагає вивчати і дотримуватися в практичній діяльності стійких причинно–наслідкових зав'язків, що діють в економіці. Економічні закони – це істотні зв'язки в економіці, які обов'язково відбуваються, постійно відтворюються в багатьох явищах і процесах розвитку суспільства. Існують універсальні закони, які притаманні економічним процесам різних формацій.

Підтримання існуючих і створення ефективніших пропорцій, які не під силу ринковим відносинам, здійснюються в процесі державного регулювання економікою рисунку.

Основний економічний закон вимагає найповнішого задоволення матеріальних і духовних потреб всіх членів суспільства. Конкретизація його дії реалізується, виходячи з економічної політики держави на конкретний проміжок часу.

Закон пропорційності – це кількісне співвідношення пропорцій між частинами економіки в умовах об'єктивного стану ринкових відносин. Ці співвідношення встановлюються між: виробництвом і споживанням; між складовими суспільного виробництва; виробничою і невиробничою сферами; галузями народного господарства і секторами економіки; регіонами і їх територіальними підрозділами; споживанням і нагромадженням; трудовими ресурсами і робочими місцями; кількістю населення і наявністю житла тощо.

В Україні ще не закінчено формування підходів до застосування економічних законів, які відображають об'єктивні процеси ринкової економіки, необґрунтовані суперечності та єдність цих законів. Причиною кризових явищ в економіці та неефективного використання потужного потенціалу економіки України є відсутність стратегії розвитку економіки і усунення суперечностей



Умови та суперечності дії економічних законів

кризового періоду не розроблено методи усунення суперечностей та розв'язання інших проблем, пов'язаних з ігноруванням дії об'єктивних економічних законів.

Позитивні тенденції розвитку української економіки пов'язані з формуванням соціально–орієнтованої економічної системи. Соціальну орієнтацію слід розуміти не у вузькому, споживацькому, контексті, а як об'єктивний результат розвитку економіки. У такому розумінні соціально–орієнтована ринкова економіка – це: 1) економіка, яка склалась на основі розвинутої ринкової системи відносин; 2) економіка підприємницького типу, розвиток якої поєднується зі свідомим її регулюванням з боку держави; 3) економіка, яка заснована на використанні переважно інтенсивних факторів економічного зростання; 4) економіка, соціальна орієнтація якої випливає з необхідності реалізації трьох попередніх її рис.

Ця характеристика визначає основні напрями формування інституційних і економічних умов переходу до соціально–орієнтованої економіки. Інституційні умови – це умови для функціонування ринкової системи, які створюються шляхом заснування нових правових, економічних, соціальних інститутів, формування якісно нових відносин між ними.

Економічні умови пов'язані, насамперед, з розвитком різних форм власності шляхом здійснення роздержавлення і приватизації, становленням і розвитком підприємництва шляхом надання економічної свободи господарюючим суб'єктам. Економіці кризового періоду, як і будь–якому процесу, що розвивається, властиві суперечності. Це суперечності не тільки між старим, що відмирає, і новим, що народжується після кризи, але й суперечності всередині нового. До останніх можна віднести: суперечність між механізмом ринкового саморегулювання і механізмом регулювання економіки з боку держави; суперечність між орієнтацією, з одного боку, на розвиток підприємницьких основ функціонування економіки, а з іншого боку – на її соціальну орієнтацію; суперечність між тенденцією формування відкритої економіки і необхідністю забезпечення економічної незалежності, захисту національних інтересів та забезпечення економічної безпеки [4, 7].

Проблеми й труднощі, які переживає Україна, виникли передусім через те, що ні ті, хто консультував попередні українські уряди, ні ті, хто приймав рішення, не мислили категоріями загальнодержавних інтересів, а відразу почали застосовувати методи усталеного ринкового процесу та схему життя стабільного суспільства. Регулююча роль держави при подоланні кризи – це приклад дії хірургічного втручання стосовно хворого в період загострення хвороби.

Висновки

Для подолання кризи необхідно виконати такі головні завдання: 1) насамперед, розробити систему повномасштабного державного регулювання, що забезпечило б не руйнівний, а творчий характер економічного процесу, який повинен не різко поляризувати суспільство, не супроводжуватись зубожінням широких верств населення через необґрунтовану тарифну політику та неприйнятним для здорового глузду збагаченням „обраних», а створювати саме середній клас; 2) обрати й обґрунтувати власну модель соціально–економічного розвитку, свій курс реформ до нової економічної системи та підпорядкувати йому економічну політику, структурні та системні реформи економіки, науково–технічний та технологічний потенціал, сировинні й природні багатства України, всі види інвестицій, кредитів і допомоги та процес приватизації, який мав би бути вторинним по відношенню до структурної зміни економіки; 3) підпорядкувати фіскальну та грошово–кредитну політику інтересам власного виробництва за прикладом „нового курсу» Ф. Рузвельта, яка б забезпечила стійкість економічної системи і тим самим незалежність національної економіки від впливу міжнародних фінансових криз: 4) розробити систему захисту внутрішнього ринку та національного виробника у період виходу з економічної кризи; 5) надавати пріоритет національним інтересам держави, відстоювати її незалежність на всіх рівнях; виробити власну стратегію, жорстко утримувати керованості в політиці, економіці, ідеології та культурі; 6) формувати нове суспільство як сукупність інститутів громадянського суспільства, прав людини, національної безпеки, духовності і культури, державного регулювання, ринку тощо, які б забезпечили національні інтереси України, економічне зростання добробуту її народу. При цьому ринкова система – це лише один із інститутів, який сам по собі, без взаємодії з іншими інституційними формами, не здатен створити умови для

прогресивного розвитку. Держава може існувати та успішно розвиватись тоді, коли вона має свою економічну систему, яку можна розцінювати, як взаємодію власного виробництва, грошово–фінансової системи, системи управління, соціальної та економічної сфери тощо.

Саме зараз настав час, коми визначальним фактором політичного суверенітету України є її економічна політика та стратегія соціально–економічного розвитку. Україна як незалежна держава повинна мати й реалізувати ту економічну політику, що поряд із захистом її державних інтересів вестиме до умов, за яких зростатиме життєвий рівень населення та формуватиметься нова якість життя.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д., Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Макроекономіка: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 4 – те вид., перероб.і доп. – К.: Знання, 2008. – 743 с.

2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць; НАН України; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 864 с.

3. Голікова Т. В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика: Монографія. / Т. В. Голікова – К.: Вид–во НАДУ, 2007. – 296 с.

4. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки: підручник. / О. Г. Головніна – 2 – е вид., перероб. та доп. –К.: Центр учбової літератури, 2013. – 648 с.

5. Історія економічних вчень: навч. посіб. / С. Реверчук, І. Полулях; Львівський національний ун–т ім. Івана Франка. – Л. : Тріада плюс, 2007. – 352 с.

6. Кілієвич О. І. Економічний аналіз державної політики: навч. посібник./ О. І. Кілієвич– К.: НАДУ, 2011, – 78с.

7. Пилипенко Г.М. Інституціональні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 293с.

8. Попрозман О. І. Розвиток інституціональної економіки та її вплив на соціальну інфраструктуру//Збірник наукових праць. Науково–дослідний економічний інститут Формування ринкових відносин в Україні. Випуск № 3(178). – Київ 2016. С. 31 – 35.

9. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку: кол. моногр. / В.М. Новіков, Н.М. Дєєва, І.С. Каленюк [та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. В.М. Новікова, д.е.н., проф. З.С. Сіройча. – Вінниця: ПП Балюк І. Б., 2015. – 384 с.

10. Удосконалення державно–управлінських відносин в умовах трансформації українського суспільства: монографія / [Е. А. Афонін, Я. В. Бережний, О. Л. Валевський та ін.]; за заг. ред. В. А. Ребкала, В. А. Шахова. – К.: НАДУ, 2014. – 268 с.

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338.1

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»
О.В. ЧАУСОВ,
студент Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Теоретичне обгрунтування впровадження моделі інноваційного розвитку вертикально–інтегрованої компанії

У статті досліджено особливості формування та реалізації моделі інноваційного розвитку вертикально–інтегрованої компанії з позицій прогресивності розвитку та формування стратегічних аспектів інноваційної діяльності.

Ключові слова: *інноваційна модель розвитку, інноваційний процес, інноваційна діяльність, вертикально–інтегрована компанія.*

В.Д. МУСИЕНКО,
к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт ГВУЗ «КНЭУ им. В. Гетьмана»
А.В. ЧАУСОВ,
студент Криворожский экономический институт ГВУЗ «КНЭУ им. В. Гетьмана»

Теоретическое обоснование внедрения модели инновационного развития вертикально–интегрированной компании

В статье исследованы особенности формирования и реализации модели инновационного развития вертикально–интегрированной компании с позиций прогрессивности развития и формирования стратегических аспектов инновационной деятельности.

Ключевые слова*: инновационная модель развития, инновационный процесс, инновационная деятельность, вертикально–интегрированная компания.*

 © В.Д. МУСІЄНКО, О.В. ЧАУСОВ, 2017

V. MUSIENKO,
c.t.n., associate Professor, Kryvyi Rih Economy Institute SIHE KNEU
A. CHAUSOV,
student, Kryvyi Rih Economy Institute SIHE KNEU

The teoretical justification for the introduction of the model of innovative development of the vertically integrated company

Features of formation and implementation of models of innovative development of the vertically integrated company from the standpoint of the progressive development and forming strategic aspects of innovation activity is investigated in the article.

Key words: *innovative development, innovation process, innovation, vertically–integrated company.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку глобальної економічної системи постає об'єктивна необхідність використання інноваційної моделі розвитку підприємства, що визначається стрімким зростанням впливу інформаційної забезпеченості інноваційної діяльності, науково–технічним прогресом та розвитком інноваційного ринкового середовища. Окрім того, використання моделей інноваційного розвитку сприяє створенню довгострокових переваг перед конкурентами як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, сприяє економічному зростанню та забезпечить подальший розвиток підприємства.

Запровадження моделі інноваційного розвитку для підприємств гірничо–металургійної галузі є стратегічним напрямком їх діяльності, адже шлях інноваційного розвитку вимагає постійного моніторингу рівня досягнення запланованих цілей та оцінювання ефективності прийнятих рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями побудови та удосконалення моделей інноваційного розвитку підприємств та бізнес структур на сучасному етапі глобалізаційних процесів висвітлені в роботах багатьох науковців та дослідників, а саме: Л.І. Федулова [1], С.М. Ілляшенко [2], В.М. Гриньова[3], Ф.П. Друкера [4] та Б.Санто [5].

Проте, незважаючи на цінність їхніх досліджень, результати перетворень у світовій і вітчизняній економіці, зумовлені досягненнями інноваційної діяльності, управлінських, фінансових та науково–технічних заходів, потребують постійного вдосконалення інноваційної моделі розвитку підприємства, здатної підтримувати складні проекти з високим ступенем технічного і фінансового ризику.

Мета статті. Дослідити доцільність впровадження та використання моделі інноваційного розвитку для вертикально–інтегрованих бізнес–структур. Вибір даної форми організації підприємства пояснюється закінченим технологічним циклом та складною організаційною структурою. Апробація моделі відбудеться на прикладі

Виклад основного матеріалу. Спрямованість на інноваційний розвиток є основою економічного зростання та досягнення найвищих конкурентних позицій підприємства на внутрішньому та світовому ринку. Як зазначають І. Підкамінний та В. Ціпуринда [6] інноваційний розвиток – це шлях розвитку підприємства, що базується на поглибленому поєднанні цілей підприємства, його підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, вдосконаленні її діяльності, вдосконаленні бізнес–процесів для досягнення загальних стратегічних цілей.

Інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними й управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності щодо процесів розвитку підприємства [7].

Під вертикальною інтеграцією розуміють розвиток міжгалузевих зв'язків, співпрацю промислових та інших підприємств, які технологічно пов'язані між собою єдиним процесом виробництва сировини, її промислової переробки та реалізації готової продукції. Загальна схема діяльності вертикально–інтегрованої структури зображена на рис. 1.

Як бачимо, фінансово–промислова група є єдиним джерелом фінансових потоків в розвиток промислових підприємств, адже лише за рахунок доходу, отриманого від реалізації сировини чи заготовок неможливо забезпечити належний рівень інноваційного розвитку підприємства.

Основою для побудови моделі інноваційного розвитку є використання цільового підходу до ін–

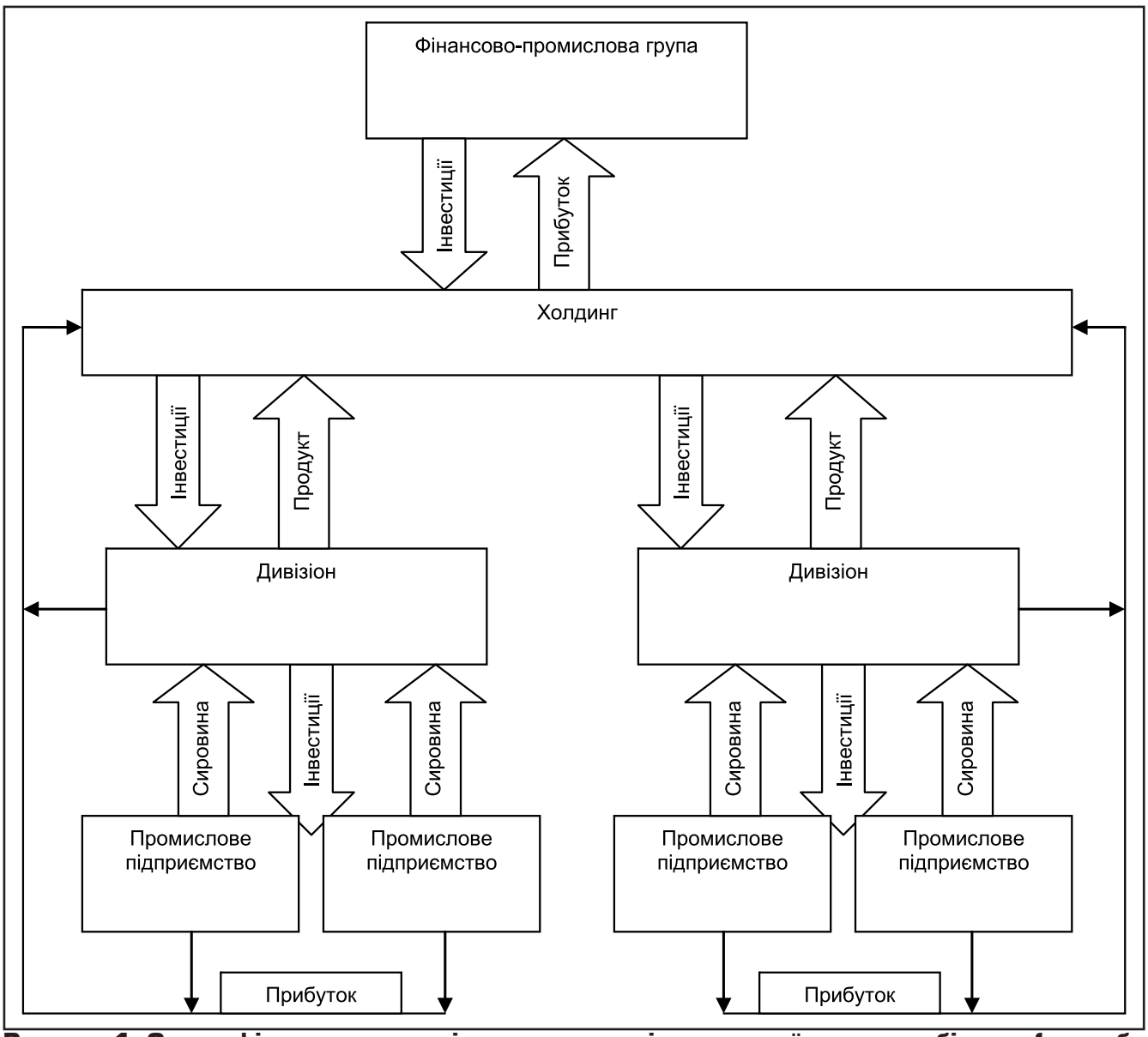


Рисунок 1. Схема фінансових потоків вертикально–інтегрованої структури бізнесу (розробка авторів)

новаційного розвитку, котрий є загальновизнаним на підприємстві, інтегрований в його стратегію та виконується на всіх рівнях організації [8]. Побудова вертикально–інтегрованого бізнесу дає певні переваги для розвитку компанії, а саме:

1. Існує можливість такого перерозподілу виробничих операцій між підприємствами, який призведе до зростання спеціалізації і, відповідно, зниження питомих витрат і підвищення якості.

2. Забезпечення стабільних поставок комплектуючих належної якості є одним із ключових умов рентабельного здійснення подальших виробничих операцій, а отже, створення кінцевого продукту.

3. Проміжна продукція підвищує рівень споживчих характеристик кінцевої продукції. Об'єднання дозволить підприємствам спільно створювати кінцевий продукт, передаючи один одному ноу–хау.

4. Холдинг може залучити більш масштабні та довгострокові ресурси з фондового і кредитного ринків.

5. Гарантія стабільності поставок призводить до зменшення витрат на маркетинг у підприємств–суміжників.

Наявність даних зв'язків дозволяє формувати певні переваги, до яких можна віднести:

1) Підвищення ефективності виробництва, через оптимізацію технологічного ланцюжка компаній – учасників вертикально інтегрованої структури;

2) кращий доступ до інформації про ринок;

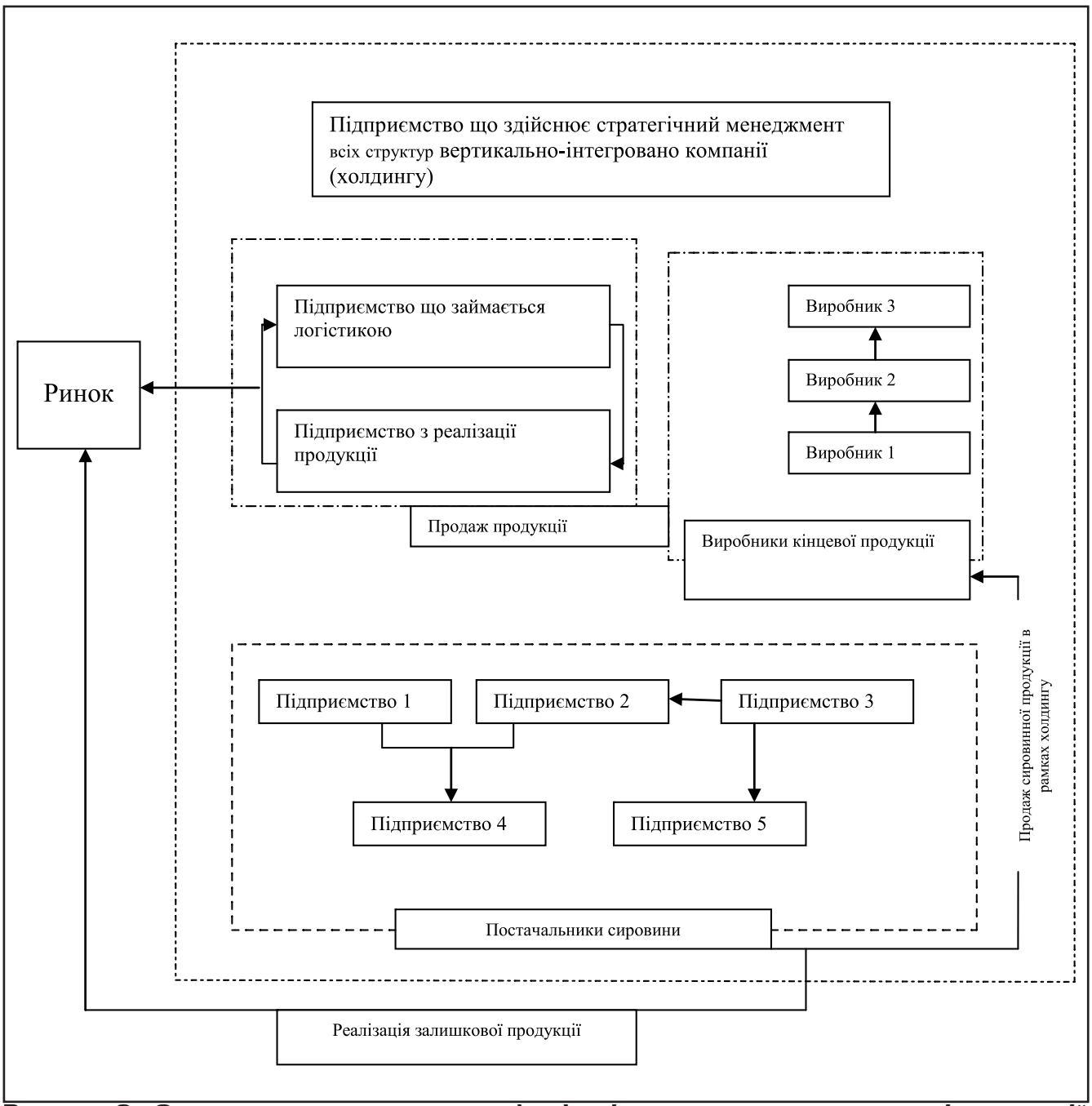


Рисунок 2. Структурна модель взаємозв'язків підприємств в вертикально–інтегрованій структурі (розробка авторів)

3) забезпечення гарантованих поставок і збуту продукції, зменшення залежності від постачальників і збутових структур;

4) посилення конкурентної позиції як вертикально інтегрованої структури в цілому, так і її окремих бізнес–одиниць;

5) синергетичний ефект як результат сукупного поліпшення операційних і фінансових показників;

6) зменшення собівартості виробництва кінцевого продукту з можливим зниженням його ціни;

7) посилення іміджу і репутації.

Структурна модель взаємозв'язків підприємств в вертикально–інтегрованій структурі в загальному вигляді, наведена на рис. 2.

Наявність даних переваг створює позитивні умови для впровадження інноваційної політики в межах холдингу та дозволяє акумулювати необхідний капітал для проведення науково–дослідних та дослідно–конструкторських робіт в межах вертикально–інтегрованої структури. Проте, варто зауважити, що наявні і певні недоліки при формуванні вертикально–інтегрованих структур:

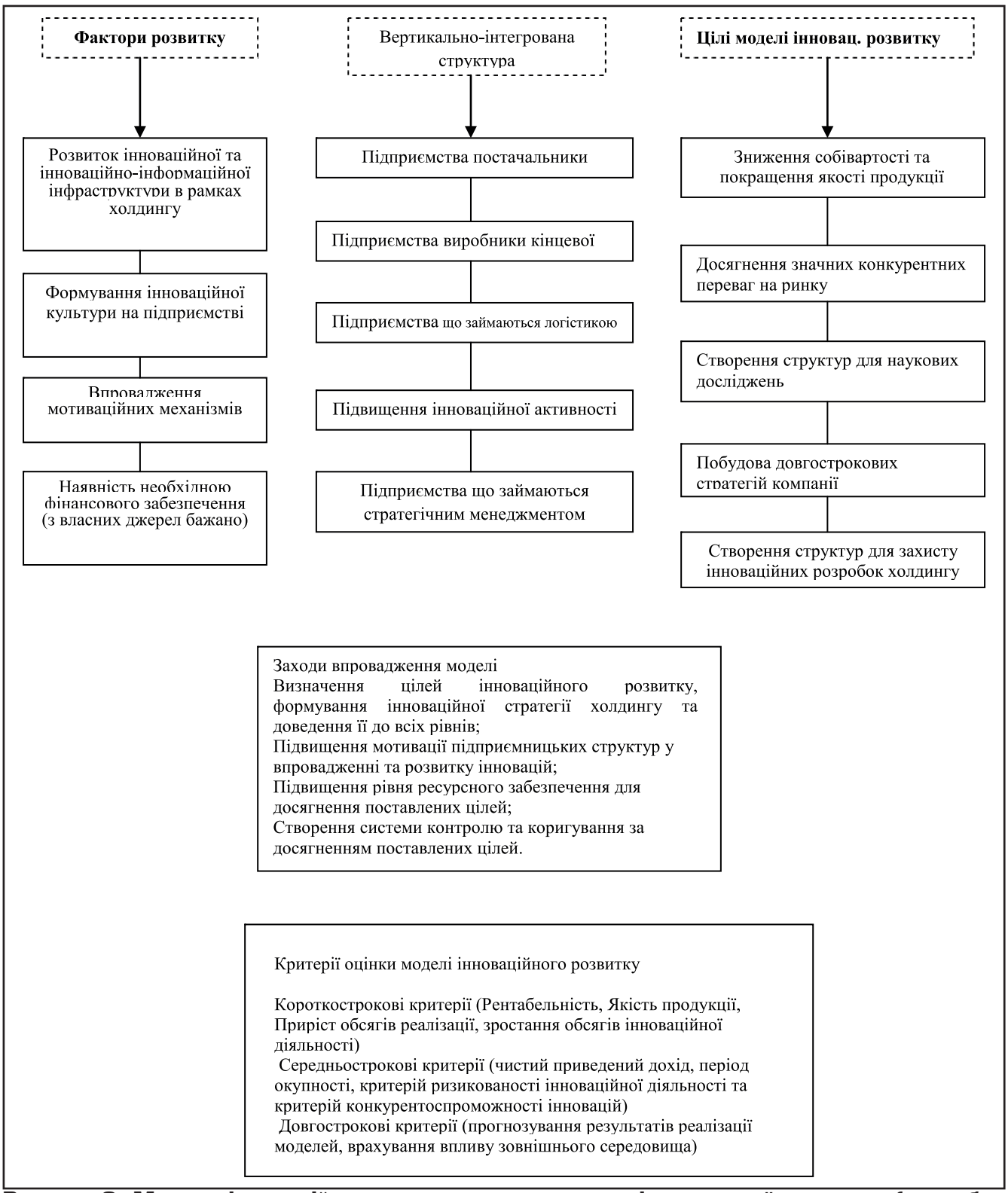


Рисунок 3. Модель інноваційного розвитку вертикально–інтегрованої структури (розробка авторів)

1) Зростання витрат управління та контролю, необхідність підпорядкування єдиної стратегії знижує зацікавленість окремих бізнес–одиниць у власній діяльності, що призводить до необхідності створення додаткових структур управління та контролю в рамках корпорації, збільшенню управлінських витрат;

2) зниження гнучкості в зміні технології, збільшення часу розробки і впровадження на ринок нової продукції;

3) ризик отримання негативного синергетичного ефекту внаслідок зміни операційних і фінансових показників;

4) послаблення стимулів до активності окремих підрозділів, оскільки продукція, як правило, продається в межах вертикально інтегрованої структури, а не в умовах конкуренції

Відповідно до особливостей діяльності в межах вертикально–інтегрованих структурах, модель інноваційного розвитку вертикально–інтегрованої компанії наведена на рис. 3.

Параметром оцінки ефективності моделі інноваційного розвитку може виступати показник синергетичного ефекту (S_{tj}) в t–му періоді при j–му варіанті вертикальної інтеграції, що розраховується за такою формулою [9]:

$$S_{tj} = S_{tj}^{м} + S_{tj}^{ma} + S_{tj}^{ндр} + S_{tj}^{ек} + S_{tj}^{п} + S_{tj}^{оу}, \quad (1)$$

де $S_{tj}^{м}$, S_{tj}^{ma}, $S_{tj}^{ндр}$, $S_{tj}^{ек}$, $S_{tj}^{п}$, $S_{tj}^{оу}$ – синергетичні ефекти, що досягаються відповідно до: масштабів виробництва; скорочення трансакційних витрат, спільного проведення НДР у підрозділах; зниження негативного впливу виробництва на навколишнє середовище; збільшення прибутку на вкладений капітал; більш раціонального варіанта організації та управління, що досягається при злитті, грн.

Висновки

Отже, побудова та функціонування вертикально інтегрованих бізнес–структур є закономірним і необхідним явищем, яке виникає як механізм вертикальної координації виробників проміжної й кінцевої продукції та спричиняє підвищення ефективності виробництва на всіх стадіях виготовлення і реалізації кінцевому споживачу готового продукту. З позиції інноваційного розвитку, створення таких вертикально інтегрованих структур є позитивним явищем, адже це дозволяє акумулювати достатні фінансові кошти для впровадження та підтримання інноваційного процесу, а також створює синергічний ефект, котрий сприяє поширенню інновацій на всі підприємства структури.

Згідно аналізу особливостей вертикально–інтегрованих структур та їх організаційних аспектів, побудована модель інноваційного розвитку для вертикально–інтегрованої структури є адаптивною для кожної галузі, та включає фактори розвитку, цілі інноваційного розвитку, та відповідно заходи та критерії досягнення поставлених цілей.

Перспектива подальших досліджень полягає в оцінці даної моделі інноваційного розвитку на прикладі існуючих бізнес–структур, її подальшому вдосконаленню та апробації її на вертикально–інтегрованих структурах.

Список використаних джерел

1. Федулова Л. І. Інноваційна економіка. — К.: Либідь, 2006,– 480 с.

2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційними розвитком: Навч. посібник / С.М. Ілляшенко. – 2–ге вид. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 324 с.

3. Гриньова В.М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах: монографія / В.М. Гриньова, В.В. Власенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005.–200 с.

4. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер; пер. с англ. и ред. К.С. Головинского. – М.; СПб.; К. : Вильямс, 2007. – 432 с.

5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг.; общ. ред. и вступ, ст. Б.В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 295 с.

6. Підкамінний І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства [Електронний ресурс] / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпуринда // Ефективна економіка. – 2011. №3. – Режим доступу :http ://www. economy .nayka, com.ua/? op= 1 &z=480.

7. Марченко О. В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства // Актуальні Проблеми Економіки. – 2008. – № 6. – С. 158 –164.

8. Мусієнко В.Д., Кривонос Н.С., Швед С.І. Обгрунтування методики оцінки інноваційного потенціалу підприємств (підрозділів) з метою коригування діючої інноваційної стратегії // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Випуск 218, том 6. –С.1091–1099.

9. Варава Л.Н. Стратегическое управление горнодобывающими предприятиями. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006. – 356 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 330.341:339.144:004.9–047.82

Т.В. ГУШТАН,
асистент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Концептуальні засади функціонування інформаційно–комунікаційної системи управління товарним асортиментом

У статті розглянуто основні засади категорійного менеджменту. Визначено мету категорійного менеджменту – забезпечення максимального задоволення потреб покупців і одночасно підвищення ефективності взаємодій між постачальником і продавцем. Наведено етапи формування і реалізації асортиментної політики, в яких бере участь категорійний менеджер, та зони його відповідальності. Розглянуто основні елементи інформаційно–комунікаційної системи та фактори, які впливають на вибір каналу комунікації. Охарактеризовано забезпечувальні системи, які є інформаційно–технологічним базисом для вирішення функціональних задач категорійного менеджменту.

Ключові слова: *роздрібна торгівля, інформаційно–комунікаційна система, торговельне підприємство, категорійний менеджер, ефективність, комунікації, управління асортиментом, комунікаційні канали, забезпечувальні підсистеми.*

Т.В. ГУШТАН,
ассистент кафедры товароведения и коммерческой деятельности
Ужгородский торгово–экономический институт
Киевского национального торгово–экономического университета

Концептуальные основы функционирования информационно–коммуникационной системы управления товарным ассортиментом

В статье рассмотрены основные принципы категорийного менеджмента. Определена цель категорийного менеджмента – обеспечение максимального удовлетворения потребностей покупателей и одновременно повышение эффективности взаимодействия между поставщиком и продавцом. Приведены этапы формирования и реализации ассортиментной политики, в которых участвует категорийный менеджер, и зоны его ответственности. Рассмотрены основные элементы информационно–коммуникационной системы и факторы, влияющие на выбор канала коммуникации. Охарактеризованы обеспечительные системы, являющиеся информационно–технологическим базисом для решения функциональных задач категорийного менеджмента.

© Т.В. ГУШТАН, 2017

Ключевые слова: *розничная торговля, информационно–коммуникационная система, торговое предприятие, категорийный менеджер, эффективность, коммуникации, управление ассортиментом, коммуникационные каналы, обеспечительные подсистемы.*

T. HUSHTAN,
Assistant of the Department of commodity and commercial activities
Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National University of Trade and Economics

Conceptual bases of functioning of information and communication systems for product range management

The article discusses the basic principles of categorical management. Goal of categorical management is defined as ensuring of maximum satisfaction of customer needs while improving the efficiency of interaction between the supplier and the seller. An stages of formation and implementation of assortment policy, in which the categorical manager take part, and areas of their responsibility are defined. The basic elements of information and communication system and the factors that influence on the choice of communication channel are considered. Interim systems that are information–technological base for solving of functional problems of categorical management are characterized.

Keywords: *retail, information and communication system, commercial enterprise, categorical manager, efficiency, communications, inventory management, communication channels, interim subsystems.*

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток, який відбувається у роздрібній торгівлі України, потребує від керівників більш глибоких знань для гнучкого реагування у конкурентному середовищі. Формування оптимального товарного асортименту – це один з інструментів підтримки конкурентоспроможності торговельного підприємства, адже саме асортимент є візитною карткою підприємства, це те, що відрізняє його від безлічі інших підприємств. Формування асортименту потребує забезпечення підприємства необхідним обсягом інформації про конкурентів, потреби споживачів тощо. Важливе значення у діяльності торговельного підприємства мають інформаційні ресурси і комунікації, їх формування та використання для прийняття управлінських рішень, зокрема щодо управління асортиментом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток формування і використання інформаційних ресурсів з використанням інформаційних технологій знайшли відображення у наукових працях А.П. Веревченка, В.В. Вітлінського, М.М. Іванова, Ю.Г. Лисенка, Б.М. Мізюка, О.В. Оліфірова, Н.Ю. Рекової, К.Г. Скрипкіна, М.Г. Твердохліба. Теоретичні і методичні проблеми управління товарним асортиментом розглянуто у роботах Л.В. Балабанової, Д. Гілберта, Ф. Котлера та інших. Але питання розробки інформаційно–комунікаційної системи та її впровадження в торговельних мережах потребують у сучасних ринкових умовах подальшого розвитку.

Мета статті – визначити і обґрунтувати концепцію інформаційної системи управління асортиментом.

Виклад основного матеріалу. Вимогою сьогодення стає необхідність переходу до більш складних інформаційно–комунікаційних систем, до створення таких систем комунікацій, в яких і підприємство торгівлі, і споживач, і постачальник стають регулярними суб'єктами процесу обміну інформацією. При цьому сам цей комунікаційний процес повинен розглядатися та забезпечуватися як постійний, зі своєрідно циклічним характером. Покупці в ньому не тільки активні споживачі рекламної інформації, але й постачальники інформації, найбільш важливі джерела в процесі створення тієї інформації про товар, яка буде надсилатися по лінії «суб'єкт пропозиції товару – суб'єкт попиту на товар». Таким чином, ефективна інформаційно–комунікаційна система передбачає не тільки надсилання необхідних сигналів споживачу, але й формування каналів та інструментів для постійного отримання сигналів від нього та їх відповідної обробки та використання в рамках нової інформаційно–комунікаційної системи.

Сьогодні керівники приймають управлінські рішення, ґрунтуючись на даних, отриманих з інформаційних систем. Таким чином, яка б не була структура роздрібної мережі, ведення обліку договорів, руху товарно–матеріальних цінностей, грошових коштів і бухгалтерського обліку повинні здійснюватися в єдиному інформаційному просторі.

Основною проблемою сучасних торговельних підприємств є неефективність комунікацій та неузгодженість дій окремих організаційних підрозділів в прийнятті рішень щодо управління асортиментом, адже при традиційному підході до торгівлі функції закупок і продажів розподілені між різними підрозділами підприємства.

Вирішенням цієї проблеми є перехід до нової технології управління асортиментом – категорійного менеджменту, що передбачає зосередження відповідальності за весь цикл руху товарів від закупки, логістики і до продажу в єдиному центрі відповідальності, яким виступає категорійний менеджер, що має вплив на діяльність інших підрозділів, а саме виступає координатором бізнес–функцій . Основні засади категорійного менеджменту:

– розділення всього асортименту на товарні категорії з урахуванням, в першу чергу, психологічних аспектів здійснення покупок;

– відповідальність одного співробітника торговельного підприємства за весь цикл руху товарів – від закупівлі до продажу;

– розгляд кожної категорії товарів в рамках підприємства як окремої бізнес–одиниці зі своїм бюджетом, ціноутворенням, політикою закупок [6].

Метою категорійного менеджменту є забезпечення максимального задоволення потреб покупців і одночасно підвищення ефективності взаємодій між постачальником і продавцем.

Основні етапи формування і реалізації асортиментної політики, в яких бере участь категорійний менеджер, наступні:

1. Планування асортименту:

– Аналіз ринку (категорійний менеджер + відділ маркетингу + IT–відділ);

– Формування асортиментної і цінової політики (категорійний менеджер + комерційний директор + фінансовий відділ + відділ маркетингу);

– Затвердження планів (комерційний директор + фінансовий відділ);

2. Реалізація планів:

Закупка (категорійний менеджер + комерційний директор + фінансовий відділ + відділ логістики + IT–відділ);

– Реалізація (категорійний менеджер + відділ торгівлі + відділ маркетингу + фінансовий відділ + IT–відділ);

– Зберігання і управління залишками (категорійний менеджер + склад + відділ логістики + фінансовий відділ + IT–відділ).

3. Контроль виконання:

– Оцінка показників результативності асортиментної політики (категорійний менеджер + відділ маркетингу + фінансовий відділ + комерційний директор + IT–відділ).

На першому етапі розробки асортиментної політики підприємство повинно провести аналіз ринку, на якому воно працює (аналіз конкурентів, виділення сегменту споживачів тощо). Присутність категорійного менеджера на цьому етапі досить логічна, адже він повинен знати з ким саме йому працювати.

Відповідальність за реалізацію товарів несе категорійний менеджер. Він координує розробку, впровадження і підтримку системи мерчандайзингу, організує просування товару, бере участь у розробці і контролює організацію промоакцій і маркетингових заходів, здійснює контроль залишків товару.

За результатами діяльності з реалізації товарів категорійний менеджер разом із співробітниками відділу маркетингу, фінансового відділу проводить аналіз продажів і прибутковості окремих товарів і категорій в цілому, а також аналіз задоволеності покупців. На основі отриманих даних разом з керівництвом підприємства приймається рішення щодо коригування асортиментної і цінової політики.

Таким чином, в компетенцію менеджера категорії входять дві зони відповідальності. По–перше, робота з планування асортименту, що передбачає аналіз ринку, в тому числі покупців, конкурентів тощо, а також розробку на основі цього аналізу маркетингових цілей і стратегій за окремою категорією. По–друге, менеджер категорії повинен добиватися підтримки маркетингових програм, що ним розроблені.

Категорійний менеджер збирає інформацію щодо своєї категорії, аналізує її та координує дії як керівників інших відділів так і їх підлеглих за допомогою комунікацій. З управляючими магазинів – це комунікації щодо узгодження планів продажів категорії; з відділом логістики – з питань постачання, приймання вантажу, відбраковки товару, умов зберігання; з фінансовим підрозділом – з питань оплати постачальникам, оформлення документів і договорів, контролю і обліку товарних залишків, з департаментом маркетингу – з питань аналізу ринку, реклами, проведення акцій.

Важливими аспектами в управлінні роздрібною торговельною мережею є: вибір структури управління, організація каналів зв'язку, автоматизація і технологічне оснащення, аналітична компонента системи управління, моделі методи

підтримки управлінських рішень. Успішна робота таких складних структур, як мережа магазинів, багато в чому визначається правильним вибором принципів побудови системи управління.

Отже, на відміну від традиційної системи управління асортиментом, де центром прийняття управлінських рішень в рамках функцій, що виконуються ними, є керівники окремих організаційних підрозділів і немає чітко вираженого центру, в системі категорійного менеджменту в ролі інформаційно–комунікаційного центру виступає категорійний менеджер, який є не лише центром відповідальності і координатором бізнес–функцій управління асортиментом, а й координатором зовнішніх і внутрішніх комунікацій.

Концепцію інформаційно–комунікаційної системи (ІКС) категорійного менеджменту можна представити як систему засобів наукового пізнання, поглядів, положень з вдосконалення процесів управління товарним асортиментом, що ґрунтується на засадах формування ефективної системи інформаційних потоків і комунікацій Метою концепції інформаційно–комунікаційної системи управління асортиментом є оптимізація зовнішніх і внутрішніх інформаційно–комунікаційних потоків для вирішення функціональних задач категорійного менеджменту.

До складу інформаційно–комунікаційної системи входять такі елементи:

– учасники комунікації – керівництво мережі, категорійні менеджери, торговельний персонал, суб'єкти зовнішнього середовища, що беруть участь в процесі формування і використання інформаційних ресурсів в управлінні асортиментом;

– комунікаційні інструменти (засоби), що включають в себе внутрішні засоби (мотивація співробітників, система інформування, наради, бесіди, конференції та семінари, нормативна і загальна документація, технічні засоби обробки інформації, програмне забезпечення, інформаційні технології), та зовнішні (реклама; кампанії просування товару; прямий маркетинг; фінансові і статистичні звіти, Інтернет), призначених для доставки певної інформації різної значущості для прийняття управлінських рішень;

– комунікаційні канали – телефон, електронна пошта, особовий контакт, звіти, розпорядження, накази, листи, корпоративні засоби групової роботи;

– елементи організаційної структури підприємства – функціональні підрозділи, робочі групи, комісії що беруть участь в прийнятті рішень;

– регламент комунікаційних процесів підприємства – стандарти, положення, інструкції, схеми передачі документів та інформаційних повідомлень.

Процес обміну інформацією відбувається через зовнішні і внутрішні комунікаційні канали.

На вибір каналу комунікації впливають такі фактори: тип символів, що використовуються для кодування інформації; характер повідомлення, що передається; вагомість і привабливість даного каналу для одержувача повідомлення; конкретні переваги або недоліки того чи іншого типу каналу [3].

Розглядаючи інформаційно–комунікаційну систему (ІКС) категорійного менеджменту в технологічному аспекті, можна виділити систему управління асортиментом, до складу якої входить керуючий орган (керівництво мережі), керований об'єкт (товарна категорія) та виконавчий орган (категорійні менеджери, функціональні підрозділи торговельної мережі).

Основною складовою частиною керівної системи є інформаційно–аналітичний центр, що являє собою сукупність забезпечувальних підсистем, механізмів збору деяких фактів операційної діяльності мережі, методів підтримки прийняття управлінських рішень і управління асортиментом, бази даних, моделей управління асортиментом, призначений для формування, розміщення, наповнення, підтримки, актуалізації та надання інформаційних ресурсів для задоволення інформаційних потреб керівників, а також клієнтській частині системи доступу до інформаційних ресурсів.

Об'єктами побудови ІКС є забезпечувальні підсистеми та методи управління асортиментом, що реалізують процедури збору, передачі, накопичення і зберігання інформації, її обробки і формування результатів розрахунків в потрібному для користувача вигляді. Ці системи є інформаційно–технологічним базисом для вирішення функціональних задач категорійного менеджменту. Охарактеризуємо кожну з підсистем детальніше.

Організаційне забезпечення є комплексом документів, складеним в процесі проектування ІКС, що регламентують діяльність персоналу. Організаційне забезпечення реалізується в різних методичних і регламентуючих документах матеріалах по стадіях розробки і впровадження ІКС.

Технічне забезпечення є комплексом технічних засобів (технічні засоби збору, реєстрації, передачі, обробки, оргтехніка тощо.), що забез–

печують роботу ІКС. Структурними елементами технічного забезпечення разом з технічними засобами є також методичні матеріали, технічна документація і обслуговуючий їх персонал.

Інформаційне забезпечення – є сукупність проектних рішень з обсягів, розміщення, формах організації інформації, що циркулює в ІКС. Воно включає спеціально організовані для автоматичного обслуговування сукупність показників, класифікаторів і кодових позначень елементів інформації, уніфіковані системи документації, а також персонал, що забезпечує надійність зберігання, своєчасність і якість технології обробки інформації.

Програмне забезпечення включає сукупність програм, що реалізують функції і завдання управління асортиментом і що забезпечують стійку роботу комплексів технічних засобів. До складу програмного забезпечення входять загальносистемні і спеціальні програми, а також інструктивно–методичні матеріали з використання засобів програмного забезпечення і персонал, що займається його розробкою і супроводом.

Правове забезпечення – це сукупність правових норм, що регламентують правовідносини при створенні і впровадженні ІКС.

Все зазначене вище дозволяє нам визначити інформаційно–комунікаційну систему категорійного менеджменту як сукупність інформаційних потоків, забезпечувальних підсистем, комунікаційних каналів, а також суб'єктів зовнішніх і внутрішніх комунікацій, призначену для забезпечення ефективної взаємодії всіх учасників процесу управління товарним асортиментом в торговельній мережі.

Висновки

У зв'язку з неузгодженістю дій функціональних підрозділів, що беруть участь в управлінні асортиментом, виникає потреба у вдосконаленні існуючої системи на основі побудови більш ефективної взаємодії всіх учасників процесу прийняття управлінських рішень. При цьому ключовим аспектом для цих змін є об'єднання зусиль торговельного підприємства і постачальників для задоволення потреб і запитів кінцевих споживачів товарів. Все це обумовило необхідність розробки концепції інформаційно–комунікаційної системи категорійного менеджменту, яка ґрунтується на засадах формування ефективної системи інформаційних потоків і комунікацій та дозволяє вдосконалити взаємодію постачальників, покупців з мережевими торговельними підприємствами в процесі управління товарним асортиментом.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Оцінка ефективності управління системою збуту машинобудівних підприємств / Ф.А. Важинський, Л.С. Ноджак, А.В. Колодійчук // Економіка пром–сті. – 2010. – № 1. – С . 119–122.

2. Колодійчук А.В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки / А.В. Колодійчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №5/1(132). – С. 58–62.

3. Комунікації. «Менеджмент» / Конспект лекцій КНЕУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://enbv.narod.ru/text/Econom/management/management_kneu/str/08.html.

4. Леманн Д. Управление товаром / Д. Леманн, Р. Дональд, С. Рассел, Р. Винер: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 624 с.

5. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. – СПб.: Питер, 2007. – 416 с.

6. Сысоева С.В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.

П.Т. КОЛІСНІЧЕНКО,
к. е. н., науковий співробітник Уманського державного педагогічного університету

Проблеми нормативного регулювання малого підприємництва в Україні

Досліджено особливості функціонування малого та середнього бізнесу в Україні. Визначені особливості застосування принципів стратегічного управління на малих і середніх підприємствах. Обґрунтовані стратегічні заходи по підвищенню економічної ефективності виробництва на підприємствах малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: *малий бізнес, середній бізнес, стратегічне управління, управління, стратегія, ефективність.*

© П.Т. КОЛІСНІЧЕНКО, 2017

П.Т. КОЛЕСНИЧЕНКО,
к. э. н., научный сотрудник Уманского государственного педагогического университета

Проблемы нормативного регулирования малого предпринимательства в Украине

Исследованы особенности функционирования малого и среднего бизнеса в Украине. Определены особенности применения принципов стратегического управления на малых и средних предприятиях. Обоснованы стратегические мероприятия по повышению экономической эффективности производства на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: *малый бизнес, средний бизнес, стратегическое управление, управление, стратегия, эффективность.*

P. KOLISNICHENKO,
PhD in Economics, Fellow Uman State Pedagogical University

Problems of low regulation of small business in Ukraine

Features of operation of small and medium business in Ukraine. Defined especially the use principles of strategic management in small and medium–sized enterprises. Reasonable strategic measures to increase economic efficiency for small and medium businesses.

Key words: *small business, medium business, strategic management, strategy, efficiency.*

Постановка проблеми. В умовах складних соціально–економічних проблем України, що безпосередньо пов'язані з девальвацією національної грошової одиниці та нових військово–політичних викликів, особливо важливе значення має сфера підприємництва малого і середнього бізнесу. Малий та середній бізнес в Україні в теперішній час розвивається в складних умовах, що стримує їх подальший розвиток. Малий бізнес більш пристосований для впровадження у виробництво нових виробів, швидше і дешевше переозброюється технічно, вимагає менше капіталовкладень та забезпечує його прискорену окупність.

В розвинених країнах світу приділяється значна увага розвитку малих підприємств, здійснюється політика його підтримки, основною метою якої є збалансування державних інтересів та інтересів бізнесу. В Україні, підтримка становлення та розвитку малого бізнесу є одним з визначальних пріоритетів державної політики.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що процес становлення і успішний розвиток малого підприємництва неможливий без відповідного організаційно–правового забезпечення, а створення правової бази його функціонування та забезпечення належним чином юридичного закріплення прав та постійне правове забезпечення з боку держави, гарантує захист законного функціонування малого бізнесу, сприяє його розвитку в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній науковій літературі проблемам управління підприємствами малого і середнього бізнесу уваги приділено недостатньо. Проте, заслуговують уваги праці провідних вчених України: О.І. Амоші, Б.В. Буркинського, В.М. Геєця, В.М. Гриньової, Л.М. Драгуна, В.А. Ткаченка, Р.Б. Тяна, Б.І. Холода, М.Г. Чумаченка; а також зарубіжних вчених: І. Ансоффа, Г. Бірмана, Ю. Блеха, Н. Ільїна, Я. Мелкумова, В. Шахназарова та інших. Незначна кількість досліджень серед науковців свідчить про невирішеність даного питання, що потребує подальшого дослідження та вдосконалення.

Метою даного ***дослідження*** є аналіз проблем та визначення перспективних напрямків нормативно–правового регулювання розвитку й підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Підприємництво є основою розвитку та ефективного функціонування економіки будь–якої країни, оскільки, ряд функцій, як економічного, так і соціального характеру. Економічна роль полягає в тому, що підприємництва мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, сприяє розвитку конкуренції, є двигуном науково–технічного прогресу, забезпечує поповнення державного і місцевого бюджету за рахунок надходжень від податків та зборів тощо. У соціальному значенні підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, забезпечує ринок потрібними товарами та послугами, намагаючись найповніше задовольнити потреби населення.

Важливим структурним елементом діяльності середніх і великих підприємств, а також корпорацій є мале підприємництво.

Малий і середній бізнес відіграє важливу роль у розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому. Даний сектор веде країну до інноваційного розвитку, оскільки саме малий і середній бізнес є середовищем формування та розвитку великої кількості інновацій.

Малі та середні підприємства (МСП) відігравали важливу роль в процесі перетворень в Україні починаючи з 1990 року. Проте, протягом десятиліть сектор МСП отримував недостатньо уваги з боку українських державних органів. Економічні та правові умови діяльності малого і середнього бізнесу значно нижче середнього міжнародного рівня, а послідовна державна політика розвитку МСП відсутня. Державна політика в сфері МСП обмежувалась лише запровадженням стимулів та пільг для мікропідприємств. Але така політика не бере до уваги потреби, проблеми та перешкоди, з якими стикаються орієнтовані на зростання компанії.

Нині у світі спостерігається підвищений інтерес до проблеми подальшого розвитку малого і середнього бізнесу. Це пояснюється тим, що мале та середнє підприємництво виступає одним із найважливіших елементів ринкової економіки: він надає їй належну гнучкість, мобілізує значні фінансові і виробничі ресурси, безпосередньо пов'язаний з темпами зростання ВВП і його якісними характеристиками, несе в собі потужний монопольний потенціал, вирішує проблему зайнятості населення та інші соціальні проблеми суспільства.

Так у США підприємства малого бізнесу виробляють близько 40% валового внутрішнього продукту і забезпечують зайнятість майже половини працездатного населення, здійснюють освоєння вдвічі більше нововведень, аніж великі фірми. Вони є основними генераторами інноваційних процесів у промисловості, динамічно реагуючи на зміни структури споживання. У Великобританії, Канаді, Німеччині частка малого бізнесу у виробництві складає 60–70 %. Показовим явищем також є участь малого бізнесу в експорті продукції провідних країн. За оцінкою експертів, частка малих і середніх фірм у промисловому експорті низки розвинених країн складає: Німеччини і Нідерландів – приблизно 40 %, Італії – 20–25 %, США і Японії – 15 % [1].

Досконала політика у сфері малого та середнього підприємництва є фактично політикою розвитку конкуренції. Сучасна політика надає підтримку компаніям у подоланні вад, властивих новоствореним та невеликим бізнесам, а також допомагає їм пройти етап незрілості та досягти розміру, в якому вони можуть бути життєздатними.

На шляху до європейської інтеграції України в теперішній час залишається немало болючих моментів, що гальмують розвиток країни в заданому напрямі. Одним із таких моментів вважається занепад сфери малого та середнього підприємництва, що не сприяє інтеграції Української держави в європейське співтовариство, а навпаки – ставить щораз нові перепони для поступу та прогресивного розвитку.

У науковій літературі виділяють основні фактори, що стримують розвиток малого та середнього підприємництва в Україні, до яких можна віднести:

– негнучке та недосконале законодавство, що ускладнює формування та розвиток успішного підприємництва;

– високий рівень корумпованості чиновників, що перешкоджає діяльності підприємства та гальмує його розвиток;

– нестача або повна відсутність фінансування малого бізнесу зі сторони держави;

– високий рівень оподаткування, що обтяжує доходи підприємців і підвищує вірогідність банкрутства їхніх підприємств;

– відсутність ефективної політики в галузі банківського кредитування та страхування суб'єктів малого підприємництва;

– політична та економічна нестабільність в країні, а також суперечливість та ускладненість законодавства;

– недоступність бізнес–освіти для персоналу малих підприємств, відсутність соціальних гарантій [2].

Крім зазначених факторів, ще однією причиною стримання розвитку малого підприємництва є те, що нині сегмент малого і середнього бізнесу України зіштовхується із вкрай серйозною проблемою доступу до фінансово–кредитних ресурсів. Серед джерел фінансових ресурсів малого і середнього підприємництва банківські кредити за статистикою займають лише третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників.

За статистичними даними стану малого і середнього підприємництва в розвинених країнах

з найбільшою часткою та даними за ступенем фінансової підтримки, найбільш популярним заходом державної підтримки малого і середнього підприємництва, практично у всіх країнах, виступає надання державних гарантій за кредитами малому і середньому бізнесу (див. таблицю).

Аналізуючи таблицю 1 ми бачимо, що практично всі країни (за винятком Ірландії і Нової Зеландії) мають свої державні гарантійні програми.

Іншими заходами підтримки сектору малого і середнього бізнесу в наведених країнах є цільові кредити (до прикладу, на розвиток інновацій) з пільговими умовами (Росія, Швейцарія тощо), мікрофінансування, гарантії за експортними операціями, податкові пільги. Так, розвитку підприємництва в Канаді сприяє спрощена дозвільна система, а також низька вартість електроенергії, одна із найнижчих у світі на теперішній час.

Отже, аналіз міжнародної практики державної підтримки та регулювання малого і середнього бізнесу в розвинених країнах дозволяє окреслити наступні тенденції [4].

Уряди більшості країн світу розглядають сприяння розвитку сегменту малого і середнього бізнесу як основу державної економічної політики.

Ключовими інструментами підтримки виступають фінансова та інфраструктурна, консалтингова, інформаційна підтримка, сприяння експорту.

Пріоритетними цілями програм підтримки малого і середнього бізнесу виступають створення нових підприємств, підтримка інновацій і використання нових технологій, підвищення конкурентоздатності продукції, особливо на світових ринках, створення нових робочих місць, розвиток окремих регіонів і галузей.

Законодавство у більшості країн спрямоване на зниження адміністративних перешкод, правове регулювання здійснюється переважно через норми прямої дії, які встановлені в законах, а не підзаконних актах, проводиться активна антимонопольна політика, вживаються заходи щодо обмеження недобросовісної конкуренції стосовно до малих підприємств.

У країнах культивується принцип кооперування великих, малих і середніх підприємств, причому останні взаємно доповнюють один одного, особливо у сфері спеціалізації окремих виробництв і в інноваційних розробках.

У більшості країн підтримка малих і середніх підприємств спрямована насамперед не на пряме субсидування або забезпечення фінансовими ресурсами, а на створення сприятливих умов для оптимального функціонування суб'єктів малого і середнього підприємництва, а також полегшення доступу підприємств малого і середнього бізнесу до залучених ресурсів (насамперед за допомогою реалізації гарантійних програм).

У країнах з найбільш розвиненим сегментом малого і середнього підприємництва (до прикла-

Державна політика підтримки малого і середнього бізнесу, яка стосується підвищення доступності фінансування [3]

Заходи державної підтримки МСБ	Держава
Збільшення обсягів підтримки у вигляді гарантій за кредитами МСБ	Великобританія, Данія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Південна Корея, Словаччина, Словенія, США, Таїланд, Угорщина, Фінляндія, Чилі, Швейцарія.
Надання особливих умов за гарантіями для стартап–бізнесу	Данія, Канада, Нідерланди
Збільшення державних гарантій за експортними операціями	Великобританія, Данія, Іспанія, Канада, Нідерланди, Нова Зеландія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція
Збільшення частки прямого фінансування	Іспанія, Канада, Південна Корея, Сербія, Словенія, Угорщина, Чилі
Субсидування відсоткових ставок	Великобританія, Іспанія, Португалія, Росія, Туреччина, Угорщина
Податкові пільги, відстрочка платежів	Великобританія, Ірландія, Іспанія, Італія, Нова Зеландія, Росія, Франція
Об'єднання банків, які спеціалізуються на кредитуванні МСБ, в тому числі – які кредитують МСБ з негативною відсотковою ставкою	Данія, Ірландія
Фондування Центральним банком кредитних організацій	Великобританія

ду, в Швейцарії) регулятивні практики зводяться до мінімуму.

Загалом успішна практика зарубіжних країн щодо організації програм і процесів державно–приватної інфраструктурної, фінансової, інформаційно–консультаційної підтримки і прискореної комерціалізації нових розробок малих і середніх підприємств наполегливо свідчить про необхідність формалізації і запровадження в Україні системного державного підходу у всіх процесах, що стосуються стимулювання діяльності малих і середніх підприємств.

Отже, на сьогоднішній день, становлення, функціонування та розвиток малого підприємництва в Україні неможливі без відповідного нормативно–правового забезпечення.

Нормативна база підприємництва в Україні є багаторівневою. Найвищим рівнем виступають конституційні норми (ст. 41, 42 Конституції України), які проголошують право приватної власності та право на зайняття підприємницькою діяльністю. Ці положення покладено в основу другого рівня нормативної бази — кодексів, законів України , постанов Верховної Ради України та указів Президента України. Третім рівнем є постанови Кабінету Міністрів України, четвертим — нормативні акти міністерств та відомств (інструкції, положення, накази тощо).

Нормативно–правове забезпечення малого підприємництва в Україні поєднує нормативно–правові документи спеціального та комплексного характеру. Спеціальне законодавство – це сукупність нормативно–правових актів, які мають характер прямої дії. Комплексне – це закони і акти, які мають широку сферу застосування, і, разом з тим, стосуються діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Аналізуючи досвід країн ЄС, передусім слід відмітити чіткість та ясність концепції підтримки мало–го та середнього підприємництва як на рівні окремої країни та її регіонів, так і на рівні ЄС у цілому. Для більшості зарубіжних країн властиве різнобічне та де– тальне правове регулювання державної підтримки малого підприємництва. Один або декілька законів, що носять базовий характер, доповнюються та розвиваються в комплексі нормативно–правовими актами.

Сфера малого та середнього бізнесу України вимагає на сьогоднішній день значних зусиль з боку держави в напрямі ефективного державного регулювання, що координується Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. [5]. У ньому зазначено мету та основні напрями державної підтримки.

Через те, що в більшості випадків непродумані та нашвидкуруч прийняті закони ставлять підприємців не «на ноги», а «на вуха», законодавство у галузі підприємництва, зокрема малого, зможе стати ефективним лише за умови, що воно набуде систематизованої форми. Під систематизацією законодавства про підприємницьку діяльність розуміють упорядкування чинних нормативно–правових актів, що регулюють підприємницькі відносини, зведення їх до певної, внутрішньої узгодженої системи [6].

Відмінність у рівні та якості законодавчого забезпечення малого підприємництва в Україні й розвинених країнах об'єктивно зумовлена історією формування й розвитку ринкової економіки, різним досвідом розробки й реалізації нормативно–правової бази підтримки підприємництва, відношенням суспільства до цього явища. Не викликає сумніву те, що закони в зарубіжних країнах не можуть бути взяті як аналоги прямо, без істотної адаптації до законодавчого простору України.

Метою державної підтримки малого підприємництва є розширення ринку зайнятості; сприяння становленню малого підприємництва для забезпечення позитивних економічних процесів; створення умов для покращання рівня економіки України; підтримка вітчизняних виробників.

Основними напрямами державної підтримки малого підприємництва можна визначити: формування інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва, організацію державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва; встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва; запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності; фінансово–кредитну підтримку малого підприємництва; залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково–технічних і соціально–економічних програм, здійснення поставки продукції (робіт, послуг) для державних і регіональних потреб.

Проте, в умовах, коли вітчизняна економіка увійшла в економічну депресію, Україна потребує реформ, що базуються на глибинній системній

трансформації економіки та суспільства. Україні життєво необхідний якісний стрибок від монополізованої, олігархізованої, низькотехнологічної та низькопродуктивної економіки до відкритої економіки підприємницької ініціативи, ринкової конкуренції, генерації інвестиційних можливостей та випуску продукції з високою доданою вартістю.

Сьогодні цілком очевидно, що протекціонізм олігархічних інтересів, який призвів до необхідності політики затягування пасків, жорстка фіскальна консолідація, а також надміру обмежувальна кредитно–грошова політика Національного банку України та неефективна економічна політика уряду не тільки не виправдали себе, а й зумовили глибоку економічну та суспільну кризу. Усе це не лише зменшило «фінансову глибину» економіки і зробило Україну невиправдано залежною від міжнародної фінансової допомоги, а й законсервувало економічну модель, за якою Україна експортує переважно сировину та низькотехнологічну продукцію з низькою доданою вартістю, талановитих людей та зароблені тут прибутки.

Пріоритетне значення малого і середнього підприємництва для економічного зростання в Україні визначено Актом про малий бізнес для Європи і першочерговими пріоритетами реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна–2020» [7].

Сучасний стан розвитку малого і середнього підприємництва потребує оновлення стратегічних підходів до реалізації державної політики і має ґрунтуватись на принципах Акта про малий бізнес для Європи:

Створювати умови для розвитку і процвітання малого і середнього підприємництва.

Забезпечувати можливість другого шансу для чесних підприємців, що опинилися в стані банкрутства.

Розробляти регулювання за принципом «спочатку думай про мале».

Зорієнтовувати органи державної влади на потреби МСП.

Адаптовувати умови доступу МСП до публічних закупівель та можливостей отримання державної підтримки.

Полегшувати доступ МСП до фінансування та підтримувати створення правових та бізнес систем своєчасних розрахунків у комерційній сфері.

Допомагати МСП скористатися можливостями доступу до європейського ринку.

Підтримувати розвиток навичок та здатності МСП до інновацій.

Підтримувати МСП у перетворенні екологічних викликів в економічні можливості.

Заохочувати та підтримувати доступ МСП до зростання на зовнішніх ринках.

З цією метою розроблено Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року (далі – Стратегія). Водночас передбачається, що на рівні регіонів будуть створені регіональні програми розвитку МСП із застосовуванням кластерно–орієнтованого підходу, що дозволить врахувати регіональні особливості та пріоритети розвитку.

Стратегія спрямована на розв'язання проблем, що стримують розвиток сектора МСП, а також створення умов найбільш повного розкриття його потенціалу.

Реалізація зазначеної Стратегії має сприяти досягненню таких цілей [7]:

Створення найкращих умов для ведення бізнесу:

– позиціонування підприємництва, як основи економічного розвитку українського суспільства; проведення реформи дерегуляції;

– створення конкурентного середовища, в якому забезпечено рівні можливості для всіх учасників ринку;

– забезпечення доступу суб'єктів МСП до фінансових, майнових, природних ресурсів;

ліквідація бар'єрів виходу МСП на зовнішні ринки;

Побудова інституційної спроможності держави ефективно формувати та реалізовувати політику розвитку підприємництва:

– створення інфраструктури підтримки МСП;

– можливості навчання підприємництву відкриті протягом всього життя, компетенція «підприємливість» інтегрована в освітні програми;

– забезпечення конструктивного діалогу органів державної влади з МСП;

– забезпечення широкого доступу МСП до участі в державних закупівлях;

– підвищення рівня статистичної та аналітичної обізнаності органів державної влади щодо сектору МСП

Розвиток сектора МСП:

– підвищення конкурентоздатності українських МСП;

– зростання рівня доданої вартості, що генерують МСП.

Очікуваними результатами реалізації Стратегії є: ефективне регулювання бізнес–середовища на всіх етапах діяльності МСП; зростання рівня конкуренції на внутрішньому ринку; широкий доступ МСП до необхідних фінансових, майнових, природних ресурсів; збільшення кількості МСП, що успішно конкурують на глобальних ринках; широкий доступ МСП до будь–якої необхідної інфраструктури для власного розвитку; розширення участі МСП у формуванні ефективної державної політики; зростання рівня доданої вартості, що генерує МСП; збільшення кількості офіційно зайнятих у МСП.

На основі вищенаведеного можна зробити висновок, що нормативно–правова база України потребує вдосконалення через систематизацію законодавства про підприємництво, яка має здійснюватися на засадах єдиного розуміння суті та змісту офіційно схваленої стратегії державної політики розвитку підприємництва в Україні та забезпечення розгляду та прийняття в першочерговому порядку законопроектів, що спрямовані на подальше формування національного законодавства щодо сприятливих умов розвитку малого та середнього підприємництва з урахуванням вимог ЄС.

Висновки

Необхідність налагодження ефективної системи фінансової підтримки малого підприємництва та вдосконалення існуючої законодавчої бази, що регулює підприємницьку діяльність, зумовлена роллю цього сектора економіки в забезпеченні соціально–економічного розвитку країни. Мале підприємництво є одним з невід'ємних чинників формування конкурентного середовища, яке виступає своєрідним двигуном економічного розвитку, що оперативно реагує на зміни в кон'юнктурі ринку, малі підприємства підвищують рівень гнучкості економічної системи; вони здійснюють вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості через високу здатність створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу, особливо під час циклічних спадів та структурних зрушень в економіці.

Список використаних джерел

1. Малахова, О. Л. Напрями активізації банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні [Текст] / Олена Леонідівна Малахова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо– поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 22–30. – ISSN 1993–0259

2. Гордієнко Є. С. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні / Є. С. Гордієнко, А. О. Гордієнко, І. М. Сидоренко ; ДонНУЕТ // Dokument HTML. – Режим доступу : www.pdaa.com.ua/np/pdf3/13.pdf .

3. Заболоцкая, В. В. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом [Електронний ресурс] / В. В. Заболоцкая, Н. А. Хут. – Режим доступу: http://teoria–practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/

4. Малахова О.Л. Напрями активізації банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / О.Л. Малахова. – Режим доступу: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/1130/pdf

5. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 берез. 2012 р. № 4618–VI : [чинний] // ВВР України. – 2012. – № 22. – (Бібліотека офіційних видань). – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/4618–17 .

6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 22 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

7. Селиванов В.М., Устименко С.В. Систематизація законодавства про підприємництво — важливий напрям удосконалення правового регулювання підприємницьких відносин в Україні // Закон і підприємець (проблеми правового регулювання підприємницьких відносин та систематизації законодавства України про підприємництво).—К.,—2001.—184с.

УДК 338.48:339.13:334.722

А.В. КОЛОДІЙЧУК,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Туризм як вид підприємницької діяльності на селі

У статті наведено різні підходи щодо трактування сутності поняття «туризм». Наведено основні класифікаційні види туризму, зокрема: за організаційними формами та за цільовими ринками. Дано визначення сільського аграрного туризму та виділено три різновиди нинішнього сільського аграрного туризму в Україні, зокрема: агротуризм, сільський зелений туризм, екотуризм. На основі узагальнення різних наукових підходів визначено основні функції підприємницької діяльності в туризмі. Окреслено основні напрями державної політики в галузі туризму в Україні.

Ключові слова: *туризм, підприємництво в туризмі, ринок, сільський зелений туризм, державна політика, агротуризм, екотуризм в туристичній галузі, бізнес, комерція, франчайзинг.*

А.В. КОЛОДИЙЧУК,
к.э.н., доцент, Ужгородский торгово–экономический институт
Киевского национального торгово–экономического университета

Туризм как вид предпринимательской деятельности на селе

В статье приведены различные подходы к трактовке сущности понятия «туризм». Приведены основные классификационные виды туризма, в частности: по организационным формам и по целевым рынкам. Дано определение сельского аграрного туризма и выделены три разновидности нынешнего сельского аграрного туризма в Украине, в частности: агротуризм, сельский зеленый туризм, экотуризм. На основе обобщения различных научных подходов определены основные функции предпринимательской деятельности в туризме. Очерчены основные направления государственной политики в сфере туризма в Украине.

Ключевые слова: *туризм, предпринимательство в туризме, рынок, сельский зеленый туризм, государственная политика, агротуризм, экотуризм в туристической отрасли, бизнес, коммерция, франчайзинг.*

A.KOLODIYCHUK,
PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute
of the Kyiv National Trade and Economic University

Tourism as a type of business on the rural territories

In the paper different approaches to the interpretation of the essence of the concept of «tourism» are presented. The basic classification types of tourism, in particular: by the organizational forms and the targeted markets are showed. The definition of rural agricultural tourism are done and three varieties of modern rural agricultural tourism in Ukraine, including: agritourism, rural green tourism, ecotourism is highlighted. Based on the synthesis of different scientific approaches the basic functions of business activities in tourism are determined. The basic directions of the state policy in the sector of tourism in Ukraine are defined.

Keywords: *tourism, business in tourism, market, rural green tourism, public policy, agrarian tourism, ecotourism in tourism industry, business, commerce, franchising.*

Постановка проблеми. У розв'язанні проблем сільських територій важлива роль відводиться туристичній підприємницькій діяльності в аграрній сфері. Сільський аграрний туризм розглядається як невід'ємна складова частина комплексного соціально–економічного розвитку села та один із засобів подолання багатьох сільських проблем. Пріоритетність розвитку туристичної підприємницької діяльності в аграрній сфері України зумовлена наступними обставинами, зокрема: 1) створення та розвиток агрорекреаційного сервісу вирішує ряд гострих соціальних проблем багатьох регіонів, зокрема, масового безробіття, закордонного заробітчанства, складного соціального клімату; 2) розвиток туризму в аграрній сфері стимулює як форми сімейного господарювання, так і мале підприємництво, важливі для оздоровлення економіки.

© А.В. КОЛОДІЙЧУК, 2017

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання розвитку сільського аграрного туризму присвячені праці Т.М. Булаха, В.В. Гловацької, Т.П. Кальна–Дубінюк, Н.Є. Кудли, Н.В. Липчук, Л.А. Мерлян, В.К. Терещенка та інших науковців. Однак, високо оцінюючи їхні теоретичні та практичні напрацювання щодо визначення, організації і управління діяльністю підприємств сільського аграрного туризму, необхідно розвивати теоретичну тематику. Так, на даний час існує ціла низка невирішених проблем у напрямку управління туристичною підприємницькою діяльністю в аграрній сфері, які потребують подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті – визначити сутність і окреслити методологічний підхід до дослідження проблеми управління розвитком туристичного підприємництва в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. Туризм більшістю фахівців визнано як складний соціально–економічний, культурний і психологічний феномен, значення якого у майбутньому зростатиме в усіх сферах суспільного життя. Системні та комплексні передумови для розвитку туризму в Україні визначено пріоритетними щодо забезпечення розвитку нашої країни та вагомою складовою у вирішенні питань підвищення рівня життя населення [1].

Туризм у сучасному світі зазвичай розуміють як «тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно–ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає» [3].

Характерною рисою трансформаційних процесів в економіці України є активізація діяльності підприємств туристичної індустрії.

Кількість поїздок у світі до 2020 року, за прогнозами експертів Всесвітньої туристичної організації (ВТО), досягне майже 1,6 млрд. туристських прибуттів, з яких 717 млн. припаде на Європу [5], включаючи країни СНД, а отже і Україну, де туризм, як очікується, розвиватиметься випереджаючими темпами порівняно з європейським регіоном.

Відносно трактування розуміння туризму існує велика кількість підходів, що дає змогу об'єднати різні погляди і визначення в кілька груп: 1) туризм – це різновид рекреації; 2) туризм – це одна з форм міграції населення; 3) туризм – це складне соціально–економічне явище.

У першу групу входять визначення, що характеризують туризм як різновид рекреації, систему і форму проведення вільного часу шляхом використання сфери послуг у походах і поїздках, які поєднують активний відпочинок і зміцнення здоров'я людини з підвищенням її загальної культури та освіченості.

Друга група визначень розглядає туризм як одну з форм міграції населення, пов'язує з актом руху, подорожі, подолання простору і виступає як інструментарій статистики туризму.

Третя група визначень характеризує туризм як складне соціально–економічне явище, розкриває його внутрішній зміст в єдності різноманіття властивостей і відносин [2].

Розмаїтість потреб та інтересів суб'єктів ринку туристичних послуг зумовлює появу відповідних видів туризму. Класифікація в туризмі має дуже велике значення, передусім із практичної точки зору. Адже вона дає змогу виявити основні тенденції в попиті на туристичні продукти, а, отже, безпомилково формувати туристичну пропозицію, ефективно розміщувати ресурси, планувати нові або змінювати старі туристичні маршрути.

На сьогодні є такі основні класифікації туризму:

– за організаційними формами: міжнародний (в'їзний та виїзний), внутрішній;

– за цільовими ринками: діловий, етнічний, історичний, культурний, рекреаційний, екологічний, сільський («зелений», аграрний), соціальний, дитячий, молодіжний, сімейний, для осіб похилого віку, для інвалідів, культурно–пізнавальний, лікувально–оздоровчий, спортивний, релігійний, пригодницький, автомобільний, мисливський, самодіяльний, підводний, гірський тощо. Вищенаведені види туризму мають неоднаковий рівень розвитку та використання наявного потенціалу в різних країнах (регіонах, населених пунктах).

Розглянемо спочатку феномен сільського аграрного туризму.

Сільський аграрний туризм – це вид туризму, який передбачає тимчасовий виїзд особи з місця проживання в сільську місцевість в оздоровчих, пізнавальних чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності.

На основі узагальнення наукових праць виділено три різновиди нинішнього сільського аграрного туризму в Україні, зокрема: агротуризм, сільський зелений туризм, екотуризм.

Агротуризм – це вид сільського аграрного туризму, як пізнавального, так і відпочинкового характеру, пов'язаний з використанням підсобних господарств населення, або земель сільськогосподарських підприємств, які тимчасово не використовуються в аграрній сфері;

– сільський зелений (відпочинковий) туризм – це туризм, базою розвитку якого є капітальний житловий фонд на садибах господарів і наявні природні, рекреаційні, історико–архітектурні, культурно–побутові й інші надбання тієї чи іншої місцевості;

– екотуризм – науково–пізнавальний вид сільського аграрного туризму, характерний для сільських місцевостей і сіл, розташованих у межах територій національних парків, заповідних зон, природних парків тощо, де передбачено відповідні обмеження щодо навантажень на територію та регламентовано види розважального відпочинку.

Формування й використання потенціалу підприємцями туристичного ринку і є суттю поняття «підприємництво в туризмі». Ключовою особливістю нового трактування концепції підприємництва в туризмі є його комплексна інтеграція в систему національної та міжнародної туристичної індустрії, де для поєднання товарів і послуг, пропонованих підприємцями туристичної галузі, в одному значенні використовується термін «турпродукт».

Науковці Н.О. Степаненко та В.О. Степаненко визначають головну мету підприємницької діяльності в туризмі в розробленні маршрутів, формуванні туристичних потоків за обраними маршрутами, у виробництві туристичних товарів і наданні туристичних послуг, комплектуванні туристичного продукту відповідно до попиту споживачів з вигодою (прибутком) для себе. Якщо діяльність не передбачає одержання прибутку, то вона не відноситься до підприємницької [6].

В Україні, завдяки давнім традиціям і новітнім досягненням аграрної науки, займатися сільським господарством можна майже будь–якій людині, що пройшла відповідну нескладну підготовку, досить часто – практичним шляхом. Підприємництво – це сукупність особливих якостей особи, яка здійснює господарську діяльність у межах чинного законодавства на основі творчості, готовності до ризику, ініціативності тощо і проявляється як підприємницька діяльність.

На основі узагальнення різних наукових підходів визначено основні функції підприємницької діяльності в туризмі [4]:

1) ресурсну – формування й ефективне використання власного та позичкового капіталу, туристичних, інформаційних і людських ресурсів;

2) організаційно–супровідну – практична організація виробництва туристичних послуг, маркетингу, продажу, реклами, фінансового та податкового планування власного бізнесу;

3) бізнесову – уміння ризикувати в туристичному бізнесі;

4) технологічну – дотримання технологій розробки, просування й продаж турпродукту на ринку;

5) інноваційну – генерування сучасних технологій, новаторських ідей, бізнес–проектів для формування конкурентоспроможного продукту;

6) соціальну – забезпечення економічних інтересів найманого персоналу;

7) якісного сервісу – розробка заходів щодо залучення та розширення клієнтської мережі споживачів турпослуг, контролю якості послуг туристичного споживання.

У сучасній економіці туризму підприємництво може бути:

1) бізнесом – системою ведення справи, яку люди створили для задоволення своїх підприємницьких потреб;

2) комерцією – торгівельною діяльністю фахівців, спрямованою на прискорення реалізації турпослуг й одержання торгівельного прибутку;

3) франчайзингом як особливою формою господарювання – право вести турбізнес від імені й під торгівельною маркою франчайзодавця – лідера туріндустрії.

З іншого боку, підприємництво в туризмі можна розглядати, як особливий стиль економічної поведінки суб'єкта туристичної діяльності, в основі якої постійний пошук нових виробничих можливостей туріндустрії, новітніх форм обслуговування туристів і ресурсів для власного бізнесу.

На туристичному ринку України поширені три основні організаційно–правові форми підприємницької діяльності: 1) одноосібна власність; 2) товариства (партнерства); 3) дочірні підприємства юридичних осіб.

Туристична галузь України, зважаючи на економічну і політичну нестабільність, залишається чи не єдиною сферою національного господарства, яка щороку нарощує показники динаміки розвитку та має позитивні структурні зрушення.

Туристичний бізнес належить до підприємництва сфери надання послуг населенню (споживачам).

Основними напрямами державної політики в галузі туризму згідно із Законом «Про туризм» є такі [3]: залучення громадян до раціонального використання вільного часу, ознайомлення з історико–культурною спадщиною, природним середовищем, організація оздоровлення населення; забезпечення раціонального використання та збереження туристичних ресурсів, створення ефективної системи туристичної діяльності для забезпечення потреб внутрішнього й іноземного туризму; створення та вдосконалення нормативно–правової бази в галузі туризму відповідно до чинного законодавства України, міжнародних норм і правил; створення сприятливого для розвитку туризму податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів контролю; створення економічних умов, які стимулюють розвиток туризму в Україні; заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток туристичної індустрії; встановлення порядку стандартизації, сертифікації та ліцензування в галузі туризму; впровадження системи статистичної звітності суб'єктів туристичної діяльності; створення умов для пріоритетного розвитку туристичної індустрії; підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації туристичних кадрів; розвиток співробітництва із зарубіжними країнами та міжнародними організаціями.

Вирішення цих головних завдань потребує державного фінансування за двома основними напрямами: залучення туристів на вибраних цільових ринках (рекламно–інформаційна діяльність, зокрема виставкова, створення інформаційних центрів, національного туристичного Інтернет–порталу); приведення національних нормативів, стандартів безпеки, якості товарів і послуг у відповідність з міжнародними.

Протягом останніх років політика держави в напрямку фінансування туризму не є стабільною. Основними статтями, пов'язаними з фінансуванням сфери туризму в межах Державного бюджету України, є такі:

– фінансова підтримка створення умов безпеки туристів і розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей;

– фінансова підтримка розвитку туризму;

– прикладні розробки у сфері розвитку культури і туризму.

Недостатня увага приділяється таким чинникам підвищення туристичної привабливості держави, як спрощення прикордонних і митних формальностей, паспортно–візового режиму тощо.

Туризм як вид економічної діяльності та соціальний інститут має чітку орієнтацію на використання природних ресурсів і культурної спадщини. Тому важливим його напрямом є ефективне й раціональне використання природних ресурсів та об'єктів культурної спадщини з одночасним їх збереженням і відновленням, профілактика та мінімізація негативного впливу туристичної діяльності на навколишнє природне середовище.

Важливим чинником впливу держави на туристичну індустрію є фінансова політика. Нагальна необхідність її реформування зумовлена невпинним погіршенням стану матеріально–технічної бази туризму.

Вирішити проблему накопичення достатніх інвестиційних ресурсів окремі підприємства самостійно не в змозі, тому провідна роль у цьому процесі, безперечно, має належати державі. Втім очікуваних кроків з її боку практично не спостерігається: пільгових умов оподаткування та залучення іноземних інвестицій не створено; через дефіцит бюджетних коштів пряме фінансування та державне кредитування галузі майже відсутні. Реальні перспективи залучення інвестицій у фінансування проектів розвитку підприємств української туристичної індустрії відкриває участь у спільних міжнародних програмах, що охоплюють широкий комплекс проблем. Однак в Україні необхідної державної підтримки в цьому питанні поки що не спостерігається.

Висновки

Сучасні тенденції розвитку аграрної сфери України визначають актуальність впровадження туристичного підприємництва в аграрній сфері як дієвого фактору, за допомогою якого будуть вирішені ряд економічних та соціальних проблем сільських територій. Організація відпочинку на селі є одним із найперспективніших напрямів відродження та розвитку українського села, підвищенням економічного рівня всього регіону та країни в цілому. Одним із найважливіших напрямів державної політики у туристичній галузі є підвищення ефективності інформаційно–комунікаційної інфраструктури, створення позитивного образу України як туристичної держави та активізація просування національного туристичного продукту на внутрішньому, та міжнародному ринках туристичних послуг завдяки організацій–

ній і фінансовій підтримці підприємств та організацій туристичної галузі центральними і місцевими органами виконавчої влади.

Список використаних джерел

1. Адизес И. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует / И. Адизес; пер. с англ. – 2–е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 262 с.
2. Бузудалов И.Н. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития / И.Н. Бузудалов, Э.Н. Крылатых, А.А. Никонов. – М.: Наука, 1993. – 405 с.
3. Закон України «Про туризм» від 18 листопада 2003 р. №1282–IV // Верховна Рада України. – К.: Парламентське видавництво, 2003. – 20 с.
4. Молнар О.С. Функції та структура туристично–рекреаційного комплексу регіону / О.С. Молнар, В.В. Сержанов, Ф.А. Важинський // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка: збірник наукових праць. – 2008. – Вип. 26. – С. 30–36.
5. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unwto.org/
6. Степаненко Н.О. Умови розвитку туристичного бізнесу в Україні / Н.О. Степаненко, В.О. Степаненко // Вісник національного технічного університету «ХПІ»: зб. наук. пр.: темат. вип. / Харківський політехнічний ін–т, нац. техн. ун–т. – Х.: НТУ «ХПІ», 2012. – Вип. 4: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – С. 47–53.

УДК 334.758

В.М. МАРЧЕНКО,
д.е.н., НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського»

Ефективність використання ресурсів в процесі злиття та поглинання корпорацій

В статті представлено групування мотивів злиття та поглинання корпорацій за критерієм джерела отримання майбутньої ефективності. Виявлено, що в системі мотивів найбільшу групу становлять ресурсні мотиви, ефективність реалізації яких досягається за рахунок отримання комплементарного та синергетичного ефекту злиття та поглинання. Комплементарний ефект використання ресурсу забезпечується завдяки взаємодоповненню, заміщенню, комбінуванню ресурсів. Синергетичний ефект – це ефект нелінійних взаємодій в процесі об'єднання та використання трудових ресурсів корпорацій.

Ключові слова: *ресурси, мотиви, комплементарний ефект, синергетичний ефект, злиття та поглинання.*

В.Н. МАРЧЕНКО,
д.э.н., НТУУ «КПИ им. И. Сикорского»

Эффективность использования ресурсов в процессе слияния и поглощения корпораций

В статье представлены группировки мотивов слияния и поглощения корпораций по критерию источника получения будущей эффективности. Выявлено, что в системе мотивов наибольшую группу составляют ресурсные мотивы, эффективность реализации которых достигается за счет получения комплементарного и синергетического эффекта слияния и поглощения. Комплементарный эффект использования ресурса обеспечивается благодаря взаимодополнению, замещению, комбинированию ресурсов. Синергетический эффект – это эффект нелинейных взаимодействий в процессе объединения и использования трудовых ресурсов корпораций.

Ключевые слова: *ресурсы, мотивы, комплементарный эффект, синергетический эффект, слияния и поглощения.*

V. MARCHENKO,
doctor of science, NTUU «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Efficiency of deployment of resources in the process of mergers and acquisitions of corporations

In the article the grouping of motives of mergers and acquisitions of corporations by sources of future performance criterion is represented. It is revealed that the major group of motives is the resource

© В.М. МАРЧЕНКО, 2017

motives, efficiency of which is achieved by obtaining complementary and synergetic effect of mergers and acquisitions. Complementary effect of the use of resources is provided through complementarity, substitution, combining of resources. Synergetic effect is the effect of nonlinear interactions in the process of merger and utilization of labour of corporations.

Keywords: *Resources, motives complementary effect, synergetic effect, mergers and acquisitions.*

Постановка проблеми. У практичній діяльності українського корпоративного сектору економіки процеси злиття та поглинання мають небагатий досвід, але інтегрованість національної економіки у світогосподарські процеси на промислових та фінансових ринках дала можливість здійснювати об'єднання компаній з використанням світових досягнень у теорії та практиці реалізації таких процесів.

Можливість проведення операцій злиття та поглинання виникла з приходом в Україну ринкових умов господарювання, початком яких стали процеси роздержавлення та приватизації. Адже приватна власність на промислові та фінансові активи породила право на їх продаж.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основоположниками наукових досліджень процесів злиття та поглинання вважаються Гохан Патрик А. [2], Доналд Депамфилис [5], Греймс Динз [4]. Мотиви злиттів та поглинань досліджені у працях українських вчених [3,6,7,9], ефективність реалізації угод достатньо повно розкрита у дослідженнях [1,8]. Однак при дослідженні ефективності угод мало приділяється уваги розробці теоретичних підходів до використання цільового підходу до оцінювання ефективності реалізації ресурсних мотивів злиттів та поглинань.

Мета статті полягає у формуванні методологічних положень щодо оцінювання ефективності використання ресурсів, як мотивів злиття та поглинання корпорацій.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в економічній науці відсутня і єдина думка щодо ефективності процесів злиття та поглинання. Мають місце протилежні точки зору щодо доцільності реструктуризації з використанням даних механізмів.

Одна група науковців [2] є захисниками процесів злиття і поглинання і стверджує, що такі процеси реструктуризації компанії є ефективною стратегією зовнішнього зростання або життєвою необхідністю подальшої діяльності компанії.

Друга група науковців [4,5], стоячи на кардинально протилежних позиціях, дотримується точки зору, суть якої полягає в неефективності такої реструктуризації. Реструктуризація розглядається ними як прояв амбіційності менеджерів, чиї наміри знижують ефективність діяльності корпорації.

Незалежно від точок зору науковців, світова практика має багаторічний досвід проведення процесів злиття і поглинання. Однак на сьогодні ці процеси залишаються мало дослідженими з позицій дослідження ефективності їх реалізації. Так, на сьогодні ефективність угод злиттів та поглинань оцінюється на основі приросту ефективності використання ресурсів корпорацій, зниження витрат, зростання ринкової вартості об'єднаної корпорації, зростання інтегрального індексу ефективності тощо.

В основі кожного із означених підходів лежить сукупність показників оцінювання, розрахованих на основі використання різних математичних та статистичних методів (метод середньої величини, імітаційного моделювання, оптимізаційних моделей, відносних величин, агрегування тощо).

Підходячи до розгляду сутності ефективності об'єднання, слід акцентувати увагу на ледь видиму в науковій літературі з питань дослідження тенденцію теоретичного усвідомлення відмінностей між природою походження джерел ефективності злиття. Починаючи з початку 90–х науковці заявляють про відмінності ефектів, які є результатом взаємодоповнення (комбінування) ресурсів, називаючи його комплементарними, та ефектів, які виникають в результаті появи нових властивостей об'єднаної системи (синергетичних ефектів). Отже, зважаючи, що будь–яка ефективність розраховується як співвідношення ефекту та витрат, джерелами зростання ефективності злиття та поглинання є комплементарний та синергетичний ефект об'єднання корпорацій.

Зважаючи на вищевикладене, злиття та поглинання слід розглядати як інструменти реалізації стратегії зовнішнього зростання корпорації. В основі реалізації означених інструментів лежать мотиви.

Мотиви в економічній науці трактуються як усвідомлені спонукання людини до діяльності або поведінки.

На основі систематизації мотивів злиття та поглинання, яка достатньо широко представлена в економічній національній та зарубіжній літературі, та вивчення досвіду злиття та поглинання за участю корпорацій харчової промисловості були досліджені найтиповіші мотиви набуття власності на активи даної підгалузі економічної діяльності.

Всю сукупність мотивів злиття та поглинання можна укрупнено представити у вигляді трьох груп (табл. 1):

1) ресурсні мотиви;

2) мотиви досягнення ринкової влади;

3) амбіційні наміри акціонерів.

З огляду на практику використання представлених груп мотивів злиття та поглинання, слід відзначити однакову їх застосовуваність у діяльності корпорацій харчової промисловості України.

За даними аналізу мотивів злиття та поглинання можна зробити висновок про основоположну роль ресурсів у процесі злиття та поглинання корпорацій. Ресурс виступає як засіб формування доданої вартості в об'єднаній корпорацій, а додана вартість – як мета та результат такого об'єднання.

Зважаючи на особливу роль ресурсних мотивів в реалізації процесів злиття та поглинання, виникає необхідність оцінювання ефективності таких процесів на основі ресурсного підходу, тобто на основі показників, які відображають приріст ефективності використання ресурсів до та після злиття та поглинання корпорацій.

Найбільшу достовірність реалізації мотивів досягнення ринкової влади забезпечує цільовий підхід, у відповідності до якого обирається група показників, яка відображає зміну частки продукції об'єднаної корпорації на відповідному ринку.

В основі амбіційних намірів власників щодо придбання нових активів лежить реалізація їх особистих світоглядних переконань.

Систему мотивів злиття та поглинання корпорацій можна представити у вигляді ієрархічної структури (рис. 1), реалізація мотивів I рівня ієрархії дозволяє досягти мотивів II рівня ієрархії тощо.

В системі мотивів злиття та поглинання корпорацій основоположною та такою, що забезпечує реалізацію мотивів інших рівнів ієрархії є група ресурсних мотивів.

Ефективність реалізації ресурсних мотивів формується на основі досягнення синергетичного та комплементарного ефектів злиття та поглинання.

Синергетичний ефект виступає як кількісно оцінена енергія внутрішньої самоорганізації елементів системи, як нова структура, форма, умова взаємодії, яка виникла внаслідок об'єднання двох корпорацій, і яку не можна було створити зусиллями лише однієї із них. Синергетичний ефект є результатом нелінійної залежності між причиною та результатом.

Синергетичний ефект – примноження ефективності роботи за рахунок емерджентності (системного ефекту) при інтеграції або інших формах поєднання окремих частин в одну загальну систему. При цьому, ефективність спільних дій підсистем в системі вища, ніж в умовах їх автономного функціонування.

Таблиця 1. Мотиви злиття та поглинання

Група мотивів	Конкретизований мотив
Ресурсні мотиви	Доступ до технологій, доступ до унікальних сировинних ресурсів, вертикально–інтегроване виробництво ефективне управління, диверсифікація виробництва, доступ до інновацій, право власності на інтелектуальні ресурси, взаємодоповнення ресурсів, зростання плато та кредитоспроможності корпорації, перерозподіл ресурсів між учасниками об'єднання, структуризація бізнесу
Ринкова влада	Досягнення певної частки ринку, олігополія на ринку, вихід на нові ринки, набуття статусу транснаціональної корпорації, отримання найвищого гудвілу від продажу, податкові мотиви
Амбіційні наміри власників	Особисті уподобання

Рисунок 1. Ієрархія мотивів злиття та поглинання

Синергетичний ефект в економіці в найбільшій мірі пов'язують з інтеграційними процесами, які супроводжуються об'єднанням організаційних структур, активів, технологій, основних засобів.

Виходячи з класичних підходів синергетики, синергетичний ефект не піддається точному кількісному виміру на етапі підготовки до підписання угоди про злиття. На етапі завершення злиття кількісно виміряний розмір отриманого синергетичного ефекту носитиме інформаційний характер як підтвердження правильності чи хибності прийнятого раніше управлінського рішення про злиття.

Комплементарний ефект (ефект раціонального використання, взаємодоповнення, економія) виступає як передбачуваний результат реалізації планомірного (організованого) процесу, який, в переважній більшості випадків, знаходить своє практичне втілення, може бути попередньо розрахований і на який і сподіваються власники, приймаючи управлінське рішення, в тому числі і про злиття.

Комплементарний ефект в економічній науці трактується як певна набута перевага в результаті зміни обсягів, структури виробництва, схеми управління тощо. Економія виступає як запланований результат комбінування та взаємодоповнення ресурсів корпорації в результаті їх об'єднання.

Зокрема, говорячи про комплементарний ефект злиття, можна виділити декілька рівнів його виникнення: ефект за рахунок об'єднання матеріальних та трудових ресурсів, ефект за рахунок об'єднання потужностей, ефект об'єднання фінансових потоків, ефект централізації тощо.

На кожному із рівнів виникнення економічного ефекту можливе, але не гарантоване виникнення і синергетичного ефекту. Співвідношення джерел комплементарного та синергетичного ефекту представлено в таблиці 2.

Синергетичний ефект – це не автоматичний результат будь–якої інтеграції.

Таблиця 2. Комплементарні та синергетичні ефекти використання ресурсів в процесі злиття та поглинання корпорацій

Ресурси	Комплементарний ефект	Синергетичний ефект
1	2	3
Матеріальні ресурси	Економія на витратах Зростання обсягів виробництва Диверсифікація виробництва Зростання частки ринку Ефект взаємодоповнення	Нова якість товару
Нематеріальні ресурси	Економія на витратах Збільшення завантаженості потужностей Раціоналізація завантаження Економія на заробітній платі Економія витрат за рахунок об'єднання структур та усунення дублюючих функцій	Нові прийоми та способи управління Підвищення ефективності управління за рахунок перерозподілу функцій та делегування повноважень
Фінансові ресурси	Економія податків Перерозподіл фінансових потоків	Нові можливості розвитку
Трудові ресурси	Економія заробітної плати	Отримання нового досвіду Нові знання Інновації Новий психоемоційний клімат Нова якість менеджменту Самоорганізація колективу

Не будь–яке об'єднання призводить до появи синергетичного ефекту. І не всяке об'єднання матиме позитивну синергетичну ефективність.

Для оцінки синергетичних ефектів використовується імітаційне моделювання, моделі самоорганізації, логістичні рівняння, нейромережеві системи, фінансові та економічні показники.

Представлений розподіл ефектів злиття на комплементарні та синергетичні дозволяє зрозуміти природу їх походження, а, відповідно, і обрати адекватні мотивам такого об'єднання показники їх оцінки. Кожному виду ресурсу в економіці відповідає показник, який є кількісною оцінкою ефективності його використання (матеріаловіддача, фондовіддача, рентабельність власного капіталу, співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати тощо).

Отже, кожному із ресурсних мотивів відповідає показник його оцінки. Така оцінка мотиву в процесі реалізації угоди злиття та поглинання проводиться на кожному із її етапів: передінтеграційному, інтеграційному та післяінтеграційному.

Моніторинг значення обраного показника на всіх стадіях угоди дозволяє здійснити оцінку ступеню досягнення певного мотиву злиття. Різниця значень обраних показників оцінки до і після злиття чи поглинання і становитиме приріст ефективності злиття, а вирахування із його величини комплементарних ефектів і визначатиме ефект синергії.

Висновки

На основі аналізу мотивів злиття та поглинань було виявлено, що в переважній більшості випадків в основі даних процесів лежать ресурсні мотиви, у вигляді доступу до сировинних, інформаційних чи то інтелектуальних ресурсів. Для оцінювання ефективності використання ресурсів слід розмежувати джерела формування ефекту злиття та поглинання на комплементарні та синергетичні. Комплементарні джерела ефективного використання ресурсів виникають як результат їх взаємодоповнення, заміщення, економії за рахунок зростання обсягів діяльності.

Синергетичний ефект виникає в результаті непрогнозованої взаємодії елементів системи. Ефект синергії виникає в результаті як реорганізації трудових колективів, так і завдяки хаотичній чи організованій взаємодії членів і досягається завдяки комбінуванню соціальних та біологічних характеристик, в результаті чого формується психологічний клімат у колективі, відбувається рекомбінація знань, виникають новації, ліквідуються невідповідності.

Ефективність використання кожного із видів ресурсу, що є мотивом злиття та поглинання корпорацій, оцінюється на основі приросту відповідного показника до та після об'єднання корпорацій. Ефект синергії слід розглядати як різницю між отриманим приростом загальної ефективності та приростом комплементарної ефективності.

Список використаних джерел

1. Афанасьєв К. М. Практичні аспекти оцінки синергічного ефекту від злиття та поглинання компаній [Електронний ресурс] / К. М. Афанасьєв, І. Г. Ганечко // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 85–89.

2. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; [пер. с англ.] – 3–е изд. – М. : Альпина Бізнес Букс, 2007. – 741 с.

3. Гречана С.І. Ринок злиттів і поглинань: від світового досвіду до національної практики / Гречана С.І., Грінчук К.С. // Бізнес Інформ. – 2014. – №3. – С. 47–52.

4. Динз Г., Крюгер Ф., Зайзель С. К победе через слияние / Динз Г., Крюгер Ф., Зайзель С. – М. : Алипина бізнес букс. – 2004.– 252 с.

5. Доналд Депамфилис Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Депамфилис Доналд; [пер. с англ.] – М. : ЗАО «Олимп–Бизнес», 2007.– 960 с.

6. Коберник І. В. Ретроспективний аналіз розвитку процесів злиття і поглинання та основні мотиви їх здійснення [Електронний ресурс] / І. В. Коберник // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11. – С. 35–42.

7. Максименко А. В. Тенденції та стратегічні мотиви злиття і поглинання міжнародних корпорацій [Електронний ресурс] / А. В. Максименко // Економічний часопис–XXI. – 2013. – № 9–10(1). – С. 11–14.

8. Рибицька Ю.Л. Аналіз основних причини, які впливають на ефективність процесу злиття та поглинання компаній / Рибицька Ю. Л. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово–господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52(1025). – С. 135–140.

9. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений. Електронний ресурс / Савчук С.В. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2001–5/04.shtml

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
К.О. НИРНЕНКО,
студентка, Криворізький економічний інститут
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Функціонування системи оцінки вартості основних засобів промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку

Розкрито сутність та види оцінок вартості основних засобів; визначеніі наслідки викривлення вартості основних засобів, аргументовано необхідність коригування вартості; обґрунтовано науково–практичні підходи до переоцінки первісної вартості та зносу основних засобів; досліджено позитивний вплив перерахунку вартості основних засобів на фінансовий стан та інвестиційний потенціал підприємства.

Ключові слова: *оцінка основних засобів, інноваційний розвиток, первісна вартість, переоцінка основних засобів.*

В.Д. МУСИЕНКО,
к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт
Киевский национальный экономический університет имени Вадима Гетьмана
К.А. НЫРНЕНКО,
студентка, Криворожский экономический институт
Киевский национальный экономический університет имени Вадима Гетьмана

Функционирование системы оценки стоимости основних средств промышленных предприятий в условиях инновационного развития

Раскрыта сущность и виды оценок стоимости основных средств; определены последствия искривления стоимости основных средств, аргументировано необходимость корректировки стоимости; обоснованы научно–практические подходы к переоценке первоначальной стоимости и износу основных средств; исследовано положительное влияние пересчета стоимости основных средств на финансовое состояние и инвестиционный потенциал предприятия.

Ключевые слова: *оценка основних средств, инновационное развитие, первичная стоимость, переоценка основних средств.*

V. MUSIENKO,
Ph.D., associate professor of Krivoy Rog Economic Institute,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
K. NYRNENKO,
student of Krivoy Rog Economic Institute,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Operation of the system of valuation of fixed assets of industrial enterprises in the conditions of innovative development

Essence and types of estimations of cost of the fixed assets are exposed; determined the effects of the curvature of the cost of fixed assets, argued the need for value adjustments; substantiated scientific and practical approaches to a reassessment of the initial cost and depreciation of fixed assets; studied the positive impact of revalue of fixed assets on the financial condition and investment potential of the enterprise.

Keywords: *valuation of fixed assets, innovative development, primary costs, revaluation of fixed assets.*

Постановка проблеми. Проблема впровадження інноваційної модернізації на вітчизняних підприємствах стоїть досить гостро. При формуванні загальнодержавної інноваційних систе–

© В.Д. МУСІЄНКО, К.О. НИРНЕНКО, 2017

ми, перш за все необхідно забезпечити розвиток систем на макрорівні, а саме на промислових підприємствах. В умовах сучасних економічних відносин, фінансової кризи, високої конкуренції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, обмеженості і високої вартості ресурсів, основним способом підвищення ефективності діяльності і конкурентоспроможності є впровадження інновацій в роботі основних засобів та підвищення їх ефективного використання.

Найчастіше впровадження інновацій відбувається шляхом оновлення матеріальної бази підприємства, зокрема основних засобів. Оцінка вартості основних засобів безпосередньо впливає на планування витрат підприємства, розрахунок собівартості продукції і на прибуток підприємства відповідно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки та переоцінки вартості основних засобів на промислових підприємствах було досліджено Ущаповським К.В., Лиса Н.В.,Замлинським В.А., Сенівим Б.Г., Фомичевим А.

Багато вчених займаються дослідженням сучасного стану інноваційної модернізації промислових підприємств, розробляють прогнози та стратегії інноваційного розвитку в напрямку оновлення та підвищення ефективності використання основних засобів.

Мета статті. Визначення поняття інноваційної модернізації в промисловості та розуміння значення проведення оцінки основних засобів в інноваційному розвитку промисловості.

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття «основні засоби» можна розглядати з двох напрямків:

– згідно законодавства України;

– узагальнення вчених, які займаються дослідженням питання обліку, аналізу та аудиту основних засобів.

Основними нормативними актами, які розкривають зміст поняття «основні засоби» є: Податковий кодекс України, П(С)БО 7, МСБО 16.

Інноваційна діяльність промислових підприємств зосереджена на створенні інноваційної продукції та засобах виробництва. Основним методом збільшення технологічного рівня промислового підприємства є придбання основних засобів та програмного забезпечення. Так, за даними Держкомстату вартість основних засобів промислових підприємств у 2015 році склала 3842517 млн. грн.., що є на 6110760 млн. грн.. менше ніж у 2014 році. При чому, ступінь зносу складає 76,9%.

Техніко–технологічний рівень та інноваційний потенціал залишається низьким і продовжує знижуватися про що свідчить зношеність основних засобів та динаміка їх вартості. За офіційними даними в цей період більше чверті промислових підприємств призупиняло свою виробничу діяльність через те, що їхня продукція стала неконкурентоспроможною поряд з зарубіжними товарами в кризовому стані при зменшенні фінансових можливостей населення. Промислові підприємства не в змозі конкурувати з іноземними постачальниками через значний фізичний та моральний знос основного капіталу, що виводиться і оновлюється недостатніми темпами для підтримання високої якості продукції.

Для того, щоб об'єктивно оцінити вартість основних засобів, визначити загальну суму, знос, нарахувати амортизацію, розрахувати собівартість продукції, рентабельність підприємства, розрізняють такі види достовірної оцінки їх вартості (рис. 1): первісна (історична) вартість, залишкова вартість, справедлива вартість, переоцінена вартість, вартість, що амортизується, ліквідаційна вартість та чиста вартість реалізації.

Неправильна оцінка вартості основних засобів призводить до викривлення облікових даних необхідних для прийняття управлінських рішень. Багато промислових підприємств, які функціонують ще з радянських часів, стикається з проблемою неправильного визначення первісної і залишкової вартості, через що в документації виникають невідповідності між їхньою справедливою (реальною) вартістю.

Основними причинами таких відхилень є:

1) інфляційні процеси;

2) недостатній обсяг інвестицій у розвиток промислових підприємств, що обумовлює подальшу експлуатацію майже зношених та повністю амортизованих основних засобів4

3) неправильний вибір керівництвом норм і методів амортизації обладнання;

4) стрімкий розвиток науки і техніки, що призводить до скорочення терміну корисного використання окремих основних засобів через швидке моральне зношування;

5) економічні, політичні, соціальні, природо–кліматичні та інші фактори, що призводять до

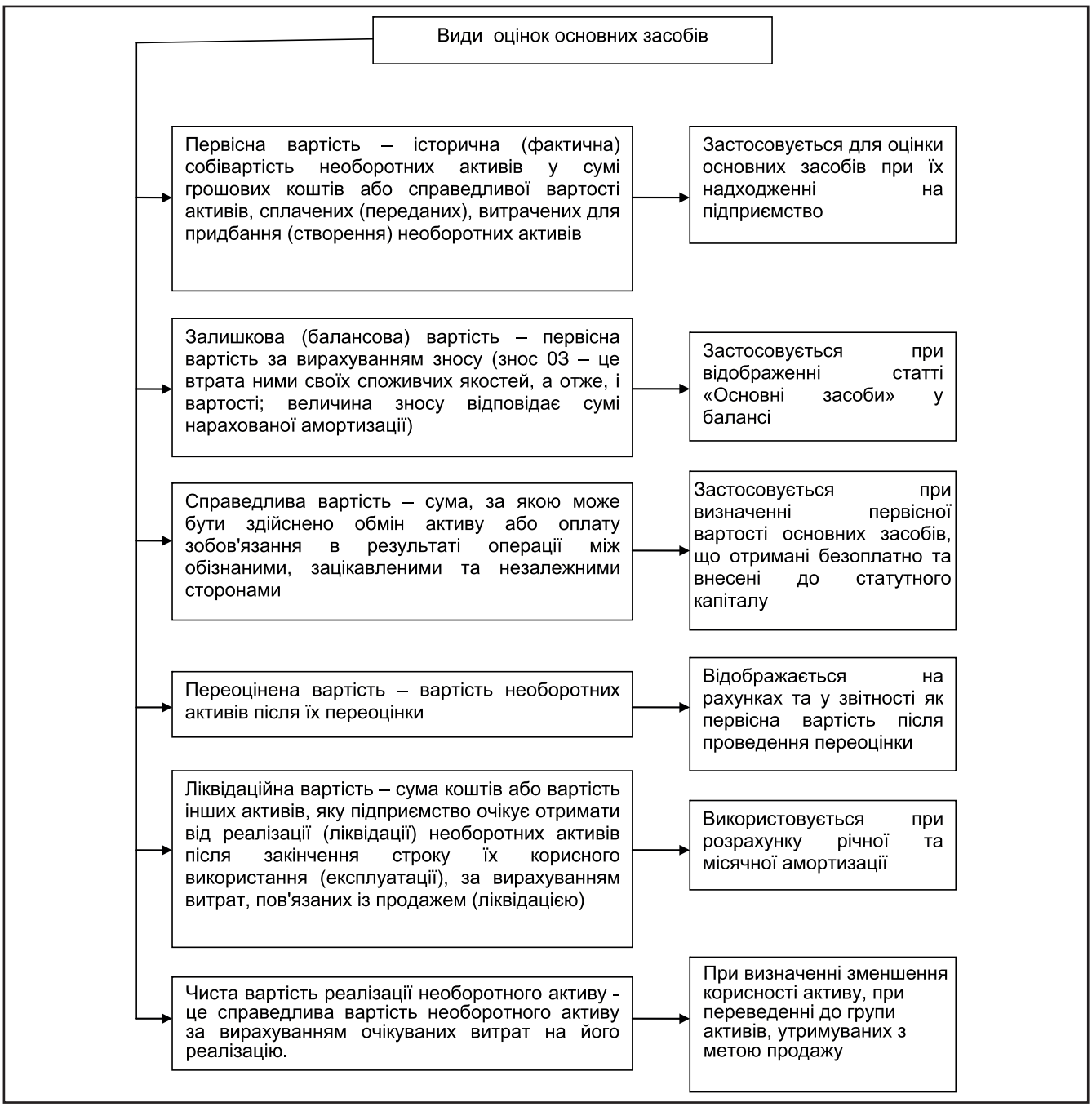


Рисунок 1. Види оцінок основних засобів

зміни попиту на продукцію і. відповідно, вплива-ють на ринкову ціну основних засобів;

6) чисельні переоцінки та індексації вартості основних засобів, методика проведення яких не завжди була досконалою [9].

Порушення визначення оцінки вартості осно-вних засобів призводить до негативних наслідків для підприємства:

– відсутність достовірної інформації про обсяги та структуру активів підприємства;

– неможливість надання реальної оцінки тех-нічного стану основних засобів;

– неправильний розрахунок амортизаційних відрахувань;

– спотворення фінансових показників діяль-ності підприємства;

– викривлення у визначенні бази оподаткуван-ня та величини податкових платежів [9].

Недооцінена вартість основних засобів значно об-межує та ускладнює доступ підприємства на ринки кредитних та інвестиційних ресурсів, а отже, знижує його можливості щодо розширення та модернізації [9].

Згідно з п. 146.21 Податкового кодексу Украї-ни, платники податку всіх форм власності мають

право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою [6, 8]:

$$Ki = [I(a-1) - 10]:100,$$

де $I(a-1)$ – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Якщо значення Ki не перевищує одиниці, індексація не проводиться.

Даний метод не передбачає індексації при інфляції до 10% на рік. Через це буде знижуватися реальна сума амортизаційних відрахувань, відповідно, підприємство не зможе за таких сум оновлювати матеріальну базу. Дана формула орієнтується на середній рівень цін на основні засоби та виключає їхню динаміку протягом року. В даному випадку буде виникати різниця між первісною і відновною вартістю основних засобів.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та Методичних рекомендацій із бухгалтерського обліку основних засобів, підприємство/установа може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу [4, 5].

В Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку основних засобів зазначено, що порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1% чистого прибутку (збитку) підприєм-

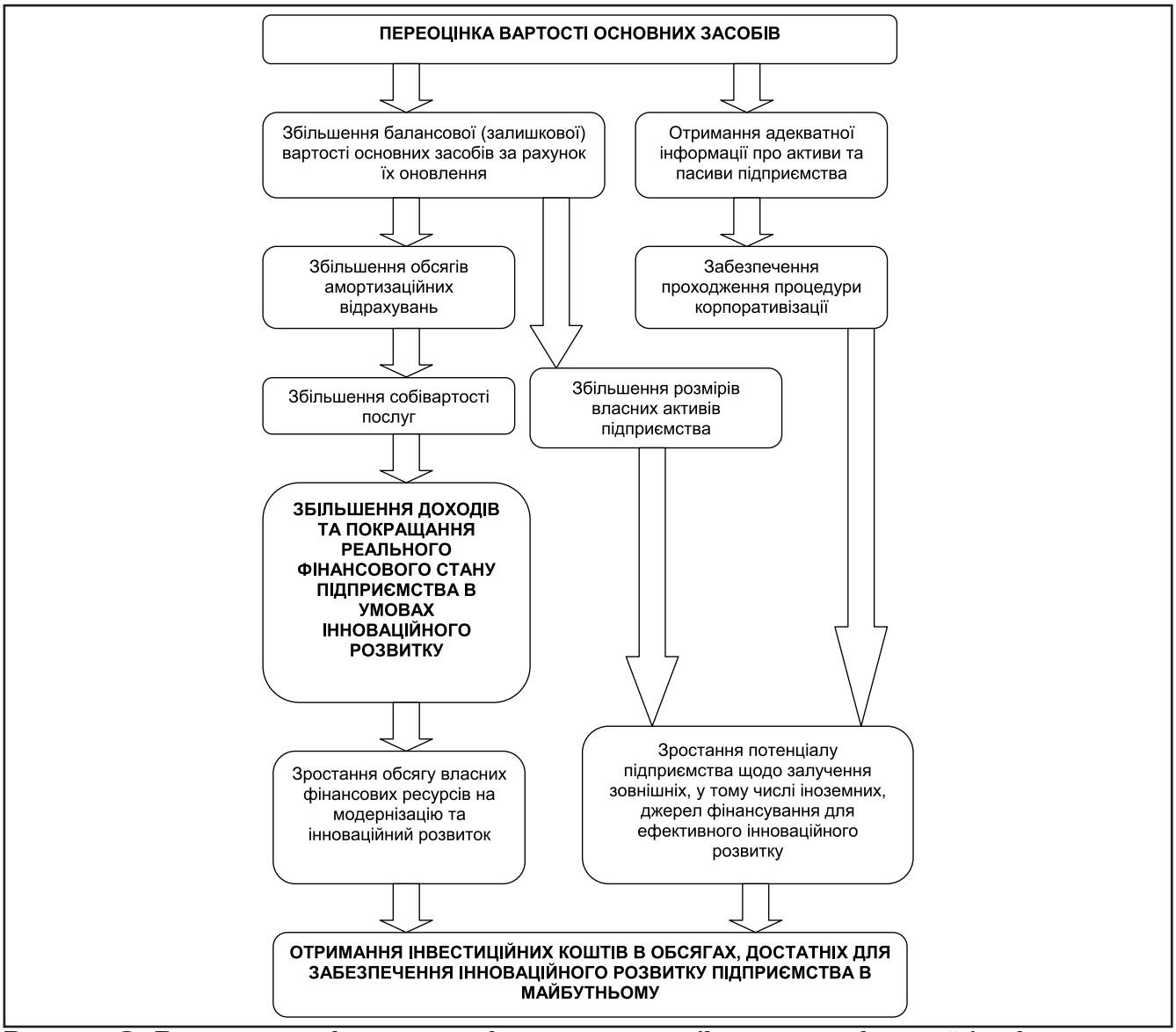


Рисунок 2. Вплив переоцінки вартості основних засобів на поточні та майбутні результати роботи промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку

ства, або величина, що дорівнює 10–відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості [5].

Проведення переоцінки основних засобів передбачає такі етапи [9]:

1) Визначення справедливої вартості об'єктів основних засобів – проведення оцінки вартості основних засобів експертом, в результаті якої визначена сума приймається як їхня переоцінена залишкова вартість.

2) Розрахунок переоцінених первісної вартості та суми зносу об'єктів – визначається множенням первісної вартості та суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки.

3) Внесення змін у відповідні бухгалтерські документ, коригування розмірів активів та пасивів підприємства. Різниця між сумо дооцінки і сумою дооцінки зносу зараховується до доходів підприємства; різниця між сумою уцінки зносу зараховується до витрат.

Дана методика дозволяє максимально точно визначити залишкову вартість об'єктів основних засобів. Однак, при цьому відбувається викривлення даних про розмір первісної вартості та нарахованого зносу об'єкта основних засобів, що унеможливлює надання достовірної інформації про стан та рух основних засобів промислових підприємств.

Проведення переоцінок має ряд переваг для підприємств. Так, розрахувавши первісну вартість, суму зносу та визначивши додатковий термін використання основних засобів, керівництво зможе об'єктивно оцінити матеріально–технічну базу підприємства, розрахувати собівартість продукції та інші показники фінансової стійкості підприємства. Більшість промислових підприємств здійснює переоцінку об'єктів основних засобів для залучення додаткових кредитних коштів та інвестицій.

Переоцінка вартості основних засобів промислових підприємств призвело покращення поточного фінансового контролю та забезпечення його стабільного функціонування в майбутньому (рис. 2).

Висновки

Подальший розвиток промисловості в Україні має забезпечити технологічне оновлення та структурну перебудову виробництва. Необхідно позбутися відсталості технологічної бази вітчизняних промислових підприємств , збільшити інвестиції у власне технічне переозброєння. За статистичними даними оновлення технологічної бази вітчизняних промислових підприємств здійснюється за рахунок придбання іноземного морально застарілого та зношеного обладнання. В цей же час українські підприємці не зацікавлені впроваджувати інноваційні розробки вітчизняних вчених, так як найчастіше їхні процеси мають значний термін окупності. Зазвичай підприємці проекти, які приносять швидкий та прибутковий результат.

Визначення оцінки вартості основних засобів заслуговує окремої уваги при проведенні інноваційної модернізації промислових підприємств. Неточна оцінка вартості об'єктів основних засобів має ряд негативних наслідків для підприємства, що можуть призвести до зниження ефективності його діяльності, а іноді ставлять під питання навіть сам факт його існування.

Список використаних джерел

1. Замлинський В.А. Модификация задач учетно–аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью в современном бизнес–пространстве [Електронний ресурс] / В.А. Замлинський // Бізнесінформ. – 2016. – №9. – Режим доступу: http://ndc–ipr.org/media/documents/Biznes_Inform_09_2016.pdf

2. Лиса Н.В. Підвищення ефективності використання основних фондів харчових підприємств як умова їх інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / Н.В. Лиса. – Режим доступу: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/201.pdf

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» від 07.07.1999 № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada. gov.ua/laws/show/z0499–99

4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/z0288–00/conv

5. Методичні рекомендації із бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 30.09.03 р. № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_ doc2.nsf/link1/MF03270.html

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/2755–17

5. Ткач Н.О. Переоцінка основних засобів: нюанси об–

ліку [Електронний ресурс] / Н.О. Ткач //Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – № 2 (58). – Режим доступу: http://old. nuwm.rv.ua/metods/asp/vd1/Ve5828.pdf

7. Сенів Б.Г. Шляхи удосконалення оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Б.Г. Сенів // Інноваційна економіка. – 2013. – №7 (45). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_18

8. Фомичев А. Индексация основных средств: новые методы налоговиков для выполнения показателей при проверке [Электронный ресурс] / А. Фомичев // Бухгалтер 911. – 2014. – Режим доступа: http:/buhgalter911. com/ShowArticle.aspx?a=107208

9. Ущаповський К.В. Удосконалення науково–практичних підходів до оцінки вартості основних засобів ДП «НЕК «Укренерго» [Електронний ресурс] / К.В. Ущаповський//Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – №1(18). – Режим доступу: http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo14–15/12139.pdf

А.О. СІГАЙОВ,
д.е.н., професор НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
А.В. ВОЛОВИК,
аспірант НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Статистичні моделі нейронних мереж для прогнозування вартості медичного страхування

Нейронні мережі вже давно стали популярним методом нелінійного статистичного прогнозування, отже уявляється актуальним застосувати цю методику до прогнозування вартості медичного страхування. В цій роботі досліджується мережа, заснована на стохастичній моделі, що має багаторівневу архітектуру прямого зв'язку з випадковими зв'язками між модулями і частотною характеристикою з перешкодами. Отримана байєсівська методика, виведена шляхом логічного розв'язку для цієї моделі, базується на фільтрі Калмана. Отриманий при цьому алгоритм навчання узагальнює так званий одновимірний метод Ньютона, що втілює алгоритм, популярний нині в літературі з нейронних мереж. У статті представлений чисельний метод вивчення прогнозування вартості медичного страхування у вигляді хаотичних часових рядів з похибками і показана більш висока точність прогнозування нового алгоритму порівняно з існуючими.

Ключові слова: *витрати медичного страхування, статистичне прогнозування, нейронні мережі.*

А.А. СИГАЁВ,
д.э.н., профессор НТУУ «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»
А.В. ВОЛОВИК,
аспирант НТУУ «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Статистические модели нейронных сетей для прогнозирования стоимости медицинского страхования

Нейронные сети уже давно стали популярным методом нелинейного статистического прогнозирования, следовательно, представляется актуальным применение этой методики к прогнозированию стоимости медицинского страхования. В этой работе исследуется сеть, основанная на стохастической модели, имеющая многоуровневую архитектуру прямой связи со случайными связями между модулями и частотной характеристикой с препятствиями. Полученная байесовская методика, выведенная путем логического решения этой модели, базируется на фильтре Калмана. Полученный при этом алгоритм обучения обобщает так называемый одномерный метод Ньютона, популярный сейчас в литературе по нейронным сетям. В статье представлен численный метод изучения прогнозирования стоимости медицинского страхования в виде хаотических временных рядов с погрешностями и показана более высокая точность прогнозирования нового алгоритма по сравнению с существующими.

Ключевые слова: *стоимость медицинского страхования, статистическое прогнозирование, нейронные сети*

© А.О. СІГАЙОВ, А.В. ВОЛОВИК, 2017

A. SIGAYOV,
Professor, D.Sc. Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute
A. VOLOVYK,
Doctoral student Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Statistical models of neural networks for medical insurance cost forecasting

Neural networks have become a popular method of non–linear statistical forecasting therefore it seems important to apply this method to forecasting the cost of health insurance. In this paper the network based on a stochastic model that has direct connection tiered architecture with casual connections between modules and frequency characteristics with obstacles. The resulting Bayesian method, derived by logical solution for this model is based on the Kalman filter. Thus resulting learning algorithm generalizes the so–called one–dimensional Newton method that implements the algorithm is now popular in the literature on neural networks. The article presents numerical prediction method for studying relative cost of health insurance in the form of chaotic time series of errors and shows higher forecasting accuracy of the new algorithm compared to the existing ones.

Keywords: *medical insurance cost, statistical forecasting, neural networks*

Постановка проблеми. Ця стаття описує новий підхід до проблеми прогнозування нелінійних часових рядів. Іноді нелінійність в еволюції часу демонструє характерні риси, які можуть бути досить добре описані за допомогою існуючих параметризованих класів нелінійних моделей, таких як білінійні або граничні моделі. Частіше, нелінійність є результатом вкрай нерегулярної поведінки зі складними часовими залежностями, і визначення специфічної нелінійної моделі може бути важким.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Підхід, описаний у цій статті, ґрунтується на стратегії, запропонованій у нещодавній роботі з теорії нейронних систем. У цій теорії широкий клас моделей нейронної мережі представлений у вигляді пристроїв з обробки та розподілу інформації, основним завданням яких є складання моделей на базі потоків вхідних даних (див. Герц, Крог та Палмер [8]; Румельхарт та Макклеланд [17]).

Дотримуючись теорії Лапедеза та Фарбера [11], а також Джонса та ін. [9], ми застосовуємо цю стратегію до проблеми прогнозування нелінійних часових рядів. Ми моделюємо доступні для огляду часові ряди у вигляді систем обробки інформації, де інформація, у вигляді системи екстраполяторів, перетворюється та розподіляється через систему зв'язувань серед обмеженого числа модулів (нейронів), щоб одержати відповідь системи. Точніше, ми вводимо стохастичну модель нейронної мережі, засновану на багатошаровій архітектурі прямого зв'язку з випадковими зв'язками між модулями та реакціями зашумленої системи. Представляючи цю модель у вигляді просторового стану, ми надалі розробляємо статистичну методику прогнозування, виведену на основі фільтра Калмана.

Метою написання ***статті*** є презентація ефективної методики статистичного моделювання за допомогою нейронно–мережевих моделей. Мета досягається наступним чином. У першому підрозділі основного змісту описується архітектура прямого зв'язку прогнозуючої мережі Connectionist Normalized Local Spline (CNLS) (нормалізований локальний сплайн). У другому підрозділі представлене стохастичне динамічне узагальнення цієї мережі, виходячи з випадкової структури, як у зв'язках, так і в реакції системи. У третьому підрозділі представлений байєсівський алгоритм дослідження для стохастичної мережі. У четвертому підрозділі представлений метод оптимізації Ньютона, популярний сьогодні оновлюваний алгоритм, використовуваний у мережі CNLS як особливий випадок нашого байєсівського алгоритму. У п'ятому розділі використовується стохастична мережа для прогнозування зашумлених хаотично часових рядів і аналізується, як помилка прогнозування залежить від рівня шуму в системі та параметрів навчального алгоритму. Зокрема, продемонстровано, що можна суттєво покращити метод Ньютона. Нарешті, у шостому підрозділі показано, що стохастична мережа включає, як особливий випадок, деякі стандартні моделі часових рядів, у тому числі лінійні авторегресивні моделі, граничні моделі та моделі, що залежать від стану в авторегресивній форми.

Виклад основного матеріалу.

АРХІТЕКТУРА МЕРЕЖІ

Щоб створити модель прогнозної нейронної мережі, ми вибираємо багатошарову структуру з динамікою прямого зв'язку. Зокрема, ми ухвалюємо прогнозну мережу CNLS, введену Джонсом та ін. [9]. Вона складається з трьох упорядкованих шарів вузлів: кінцевого вхідного шару з p вузлами, одного схованого або проміжного шару з q вузлами і кінцевого вихідного шару. Хоча, в принципі, мережа могла б мати довільне число пристроїв висновку, у цій статті ми обмежимося випадком з одним пристроєм висновку.

Мережа має просту структуру прямого зв'язку. Кожен пристрій введення повідомляє про свій стан усім схованим модулям. Ці вузли обчислюють свій стан, обробляючи інформацію, отриману від пристроїв введення, а потім повідомляють про свій стан пристрою висновку. Пристрій висновку далі використовує цю інформацію, щоб обчислювати відповідь системи. Жодна інформація не проходить «назад» або між вузлами в тому самому шарі системи.

Стан пристрою введення і позначено як X_i, а чинність зв'язку між i та схованим вузлом j буде кодуватися сполучним параметром $v_{ji} = (\mu_{ji}, \sigma_{jt}^2)$. Стан схованого вузла j складається з двох компонентів, $\tilde{X}$ і H_j, обумовлених як $X = (X_1,...,X_p)$ і $v_j = (v_{ji}, ...,V_{jP})$ у такий спосіб:

$$\tilde{X}_j = X - \mu_j$$

і

$$H_j = u\left(X, v_j\right) \equiv u_j\left(X\right) = \lambda \mathrm{e}^{\frac{-\left\|\tilde{X}_j\right\|^2}{2\lambda_j^2}}, \qquad (1)$$

де λ — нормувальний множник, який дорівнює

$$\frac{1}{\lambda} = \sum_s \mathrm{e}^{\frac{-\left\|\tilde{X}_j\right\|^2}{2\lambda_S^2}},$$

$$s = 1, ..., q.$$

Таким чином, згідно з (1) компонент H стану кожного схзованого вузла виходить з локалізованого рецепторного поля в p–вимірному вхідному просторі, полі, зосередженому на μ_j, з розмірним співвідношенням до σ_j^2.

СТОХАСТИЧНА МОДЕЛЬ НЕЙРОННОЇ МЕРЕЖІ

У цьому розділі ми побудуємо динамічну стохастичну модель, яка узагальнює детерміновану структуру введення–висновок, надану в (1). Ця модель має два джерела довільності. По–перше, на реакцію Y будуть впливати випадкові збурення, відповідні до спостережуваного шуму. По–друге, чинність зв'язку між схованими модулями та пристроєм висновку порушується випадковим збурюванням параметрів β_j, відповідних до системних шумів.

Ми зараз описуємо стохастичну модель для мережі, використовуючи примітки розділу 2. Для ряду вхідних значень $X_1, X_2, ...$, визначимо ряд послідовних реакцій $Y_1, Y_2, ...$ за допомогою наступних трьох динамічних рівнянь:

$$\begin{aligned} Y_t &= u\left(X_t\right) w\left(X_t\right) + a_i, \\ w\left(X_{t+1}\right) &= w\left(X_t\right) + \left(\tilde{X}_{j,t+1} - \tilde{X}_{j,t}\right) \\ \beta_{j,t+1} &= \beta_j + \xi_{j,t+1} \end{aligned} \qquad (2)$$

де a_t і ξ_i означають спостережувані шуми та системні шуми, з $t = 1,2,...$ і $j = 1, ... , q$.

Шумові змінні відповідають наступним припущенням розподілу: $\{a_t\}$ і $\{\xi_{i,t+1}\}$ незалежні, О означає гаусіан для білих шумів; a_t має дисперсію R_t та ξ_t має коваріантність Q_t. В (3) параметри β_{jt} мають випадкові значення. Це також особливість залежних від стану моделей, описаних Прістлі (1988).

Щоб отримати методи оцінки і прогнозування параметра зі стохастичної моделі, описаної раніше, і зв'язати цю модель з іншими в літературі часових рядів, корисно представити це в наступному компактному вигляді:

$$Y_t = h\left(X_t\right) \vartheta\left(X_t\right) + a_t, \qquad (4)$$

і

$$\vartheta\left(X_{t+1}\right) = G\left(X_{t+1}\right) \vartheta\left(X_t\right) + b_{t+1}, \qquad (5)$$

де $h(X_t)$ є $q(p+1)$–вектором, вираженим як

$$h\left(X_t\right) = \left(u_1\left(X_t\right), ..., u_q\left(X_t\right); 0; ...; 0\right), \qquad (6)$$

$\vartheta\left(X_t\right)$ є $q(p+1)$–вектором, вираженим як

$$\vartheta\left(X_t\right) = \left(w_1\left(X_t\right), ..., w_q\left(X_t\right); \beta_{1t}; ...; \beta_{qt}\right), \qquad (7)$$

і матриця $G\left(X_{t+1}\right)$ визначається як

$$G\left(X_{t+1}\right) = \begin{pmatrix} I_q & \vdots & D\left(X_{t+1}\right) & 0 & 0 \\ & & 0 & D\left(X_{t+1}\right) & 0 \\ & & 0 & 0 & D\left(X_{t+1}\right) \\ \cdots & \cdots & \cdots & & \\ 0 & \vdots & vI_{pq} & & \end{pmatrix},$$

де I_q — $(q \times q)$ одинична матриця і

$D\left(X_{t+1}\right) = \left(X_{1,t+1} - X_{1,t}, ..., X_{p,t+1} - X_{p,t}\right)$.

Шумовий компонент в (5) представлений є $q(p+1)$–вектором–стовпчиком b_{t+1}, де $b_t = \left(0,...,0; \xi_{1t}, ..., \xi_{qt}\right)$, $\xi_{jt} = \left(\xi_{1jt}, ..., \xi_{pjt}\right)$, $j = 1,...,q$, $\xi_t = \left(\xi_{1t}, ..., \xi_{qt}\right)$.

У цій формулі ми бачимо, що стохастична модель мережі – це особливий випадок моделі в просторі станів, описаної, наприклад, Аокі [1]: (4)

є рівнянням спостереження та (5) є системним рівнянням, де $\theta(X_t)$ – вектор стану системи. Таким чином, узагальнення мережі та результати, описані в цій статті, можна розглядати в дусі роботи, представленої Де Джонгом [4], Гордоном та Смітом [7], Мейнхольдом та Сінгпурвалом [12], Тодіні [18], і Вестом, Харрісоном та Мігоном [20].

Модель також посилається на роботи, опубліковані в літературі з нейронних мереж. Локально настроєна мережа, представлена Муді та Даркеном [13], і мережа регуляризації Погіо та Жироссі [14] – це особливі випадки моделі в просторі станів, описаної тут, у яких функція з'єднання $w(X_t)$ – константа, w_t. Для цих мереж представлення моделі в просторі станів має вигляд простої формули

$$Y_t = h(X_t)\, w_t + a_t$$

$$\text{та } w_{t+1} = G_{t+1}\, W_t + \xi_{t+1}$$

де G_{t+1} – відома (q x q) матриця.

У результаті стохастичний алгоритм навчання, описаний у наступному розділі, також міг бути застосований до цих мереж (Полі та Джонса 1990, 1991).

СТОХАСТИЧНИЙ НАВЧАЛЬНИЙ АЛГОРИТМ

Ми зараз переходимо до проблеми прогнозування майбутнього значення ряду Y_{n+1}, виходячи з набору отриманих даних $Y_t, t = 1, ..., n$. Як введення в наш прогнозний алгоритм потім ми будемо використовувати вектор $X_{n+1} = (Y_n, Y_{n-1}, \ldots Y_{n-m},)$. Алгоритм буде демонструватися на наборі прикладів за формулою $(Y_t, X_t, t = 1, \ldots, n)$. Екстраполятор, який мінімізує MSE (середньоквадратичну погрішність) – це умовний очікуваний результат Y_{n+1} при X_{n+1} (див. Прістлі 1988).

Таким чином, наше завдання – визначити, що $Y^*_{n+1} = E\left[\{Y_{n+1} \mid X_{n+1}\}\right]$ на підставі моделі, описаної в (4) і (5). Для цього ми надамо кожному t гаусівський апріорний розподіл за вектором θ, який є незалежним від a_t і ξ_t,. Потім, після одержання Y_t, стандартний байєсовський розрахунок дає апостеріорний розподіл для θ. Середнє значення і коваріантність цього розподілу, при $t = n$, мають форму (Полі та Джонс 1990):

$$\hat{\theta}_{n+1} = G_n \hat{\theta}_n + K_{n+1} e_{n+1}$$

$$\Sigma_{n+1} = \left(I - K_{n+1} h_{n+1}\right) P_{n+1}$$

при $K_{n+1} = P_n h'_n \left(h_n P_n h'_n + R_n\right)^{-1}$

де $P_n = G_n \Sigma_{n-1} G'_n + Q_n$ та $e_n = Y_n - h_n G_n \hat{\theta}_{n-1}$. Для полегшення демонстрації ми пропустили залежність θ, G і h від X_n. Визначення $\hat{\theta}_{n+1}$ в (8) досягається шляхом відновлення екстраполятора параметра $G_n \hat{\theta}_{n+1}$ за нового одержання Y_{n+1}. Екстраполятор $G_n \hat{\theta}_{n+1}$ фактично коригується, або поновлюється прогнозованою погрішністю e_{n+1}. Вплив цієї прогнозованої погрішності на $\hat{\theta}_{n+1}$ коректується формулою K_{n+1}, яка може розглядатися як швидкість навчання алгоритму. Також коваріаційна матриця Σ_{n+1} в (9) актуалізує відповідні значення прогнозованого розподілу, одержувані від P_{n+1}, за швидкості навчання K_{n+1} і елементів виміру h_{n+1}.

Випереджувальний екстраполятор Y_n потім приймає форму $Y_n = h_{n+1} G_n \hat{\theta}_n$, з прогнозованою дисперсією, що виражається як $K_{n+1} = h_{n+1} P_{n+1} h'_{n+1} + R_n$.

Оскільки рекурсії (8) і (9) представляють актуалізуючі рівняння методу фільтрації Калмана, що навчає стохастичний алгоритм, описаний вище, має звичайні властивості цього методу. Важливо відзначити, що оптимальність фільтра Калмана залежить від правильної специфікації моделі; тобто, що запропонована модель описує процес, який генерує дані (Берк [2]). Це звичайно не є метою моделі, наданої в розділі 3, мета якої – просто мотивувати представлення ефективного алгоритму прогнозування. Успіх моделі має оцінюватися з погляду успіху алгоритму прогнозування, до якого він веде.

МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ НЬЮТОНА

Метод оптимізації Ньютона для оцінки параметра і прогнозування в детермінованих багаторівневих мережах є на даний момент одним із найпопулярніших методів у літературі з нейронних мереж (Герц, Крог, і Палмер [8]). Щоб визначити зв'язок цього методу з методом фільтрації Калмана, розглянутим у цій статті, ми зараз розглянемо часову еволюцію, змодельовану за відсутності шуму.

Використовуючи ту ж мережну архітектуру, описану в (2), ми розглянемо наступну модель у просторі станів:

$$Y_{t+1} = u\left(X_t\right) w\left(X_t\right)$$

і

$$w\left(X_{t+1}\right) = G_{t+1} w\left(X_{t+1}\right),$$

де $u\left(X_t\right) = \left(u_1\left(X_t\right), \ldots, u_q\left(X_t\right)\right)$ – перші q елементів $h\left(X_t\right)$ в (6), $w\left(X_t\right) = \left(w_1\left(X_t\right), \ldots, w_q\left(X_t\right)\right)$ – перші q елементи вектора $\theta\left(X_t\right)$ в (7), і $G_{t+1} = I_q$ – одинична матриця. Потім ми приймемо гаусівський апріорний розподіл для с із середнім $\hat{w}_1$ та одиничною матрицею коваріантності.

Оновлена формула для $w\left(X_t\right)$, отримана за рекурсивним алгоритмом, описаним у попередньому розділі, для $t = n$, дає нам

$$w(X_{n+1}) = w(X_n) + K_{n+1}e_{n+1} \quad (10)$$

при

$$K_{n+1} = \left(u_1(X_{n+1}) \Big/ \left[\Sigma_j u_j^2(X_{n+1})\right], \ldots, u_q(X_{n+1}) \Big/ \left[\Sigma_j u_j^2(X_{n+1})\right]\right)$$

Ця формула ідентична рекурсивній оновлюючій формулі, отриманій Джонсом та ін. [9], який використовував одномірний метод оптимізації Ньютона. Таким чином, для негучних даних і одиничної матриці переходів метод оптимізації Ньютона виводить правило відновлення, яке є особливим випадком стохастичного навчального алгоритму, отриманого раніше для стохастичної моделі мережі. Для порівняння з методом алгоритму зворотного поширення, див. Вайт [21].

ВИКОРИСТАННЯ СТОХАСТИЧНОЇ МЕРЕЖІ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ НЕЛІНІЙНИХ ЧАСОВИХ РЯДІВ

З метою ілюстрації ми представляємо результати чисельного аналізу, у якому використовувалася стохастична нейронна мережа для прогнозування нелінійних часових рядів. У цьому прикладі ми аналізуємо хаотичні часові ряди, значення яких визначаються за логістичною схемою. Складна проблема прогнозування хаотичних часових рядів нещодавно досліджувалася теоретиками динамічних систем, які ввели великий і цікавий клас методологій (Касдаглі [3]; Фармер та Сидорович [5]; Гібсон та ін. [6]; див. також Лапедес та Фарбер [11] для прогнозування за допомогою детерміністичної мережі).

Набір даних, за якими ми прагнемо дати прогноз, визначається за логістичною схемою $Y_{t+1} = 4Y_t(1-Y_t)$, забрудненою шумами спостереження $a_t = N(0,1)$.

Для прогнозування цього ряду ми використовуємо прогнозуючу модель нейронної мережі, представлену в (4) і (5), з одним пристроєм введення і п'ятьма рівномірно розташованими схованими вузлами. Функція активації в схованих вузлах прийнята у вигляді нормалізованого гаусіана, тоді $u_j(X) = \lambda \exp\left\{-\left\|\tilde{X}_j\right\|^2 \Big/ 2\lambda_j^2\right\}$ як в (1), при $1/\sigma_j^2 = 4$.

Ми порівняли роботу двох різних оновлюючих алгоритмів: специфічної версії навчального стохастичного алгоритму (LSA) розділу 4, описаної в попередньому параграфі, і одномірного методу Ньютона (1DN). Прогнози, вироблені цими двома алгоритмами, були порівняні за допомогою нормалізованої помилки прогнозування

$$\varepsilon = E_\Omega\left(Y_{n+\tau} - Y_{n+\tau}^*\right)^{1/2} \Big/ \left\{E_\Omega\left(Y_{n+\tau} - E_\Omega\left(Y_{n+\tau}^*\right)\right)^{1/2}\right\},$$

де $Y_{n+\tau}^*$ є прогнозними значеннями, отриманими шляхом навчання мережі за допомогою навчальної методики, $E_\Omega(Y_{n+\tau})$ є середнім значенням даних, τ – час випередження прогнозу, і E_Ω означає оператор усереднення для прогнозованих даних.

Висновки

1. Моделі нейронної мережі для прогнозування, розглянуті в цій статті, включають, у якості особливих випадків, такі знайомі часові ряди, як: лінійні авторегресивні моделі, граничні моделі та моделі, що залежать від стану модельованої системи в авторегресивній формі. Усі ці моделі можуть застосовуватися з використанням базової архітектури нейронної мережі, як було представлено тут, але без схованих вузлів, так званої простої персептронної архітектури.

Щоб переконатися в цьому, див. стохастичну мережу, представлену в (4), з використанням минулих значень рядів як вхідних даних; тобто, $X_t = (Y_{t-1}, Y_{t-1}, \ldots Y_{t-p})$. Якщо функції зв'язку є константою і відсутні сховані шари, то стохастична мережа зводиться до $Y_t = X_t w + a_t$, тобто до лінійної авторегресивної моделі порядку p.

А тепер припустимо, що функції зв'язку приймають вигляд

$$w(X_t) = w_t^{(j)}, \text{ якщо } X_t \in C^{(j)}, \quad j = 1, 2, \ldots, q,$$

де $w_t^{(j)}$ – константи, а $C^{(j)}$ – задані області в R^p. Припустимо також, що немає жодного схованого шару. Тоді модель стохастичної нейронної мережі зводиться до граничної моделі (Полі 1987; Тонг 1980).

І нарешті, якщо ми тільки припустимо відсутність схованих вузлів і будемо підтримувати залежність функцій зв'язки від вхідних значень, як у (4), то модель буде відповідати моделі, що залежить від стану модельованої системи з авторегресивною схемою (Прістлі [16]).

У літературі з нейронних мереж є численні підтвердження того, що, на відміну від простих персептронів, сховані вузли можуть суттєво поліпшувати роботу мережі з цілого ряду завдань. Тому цілком доцільно досліджувати, чи можуть варіанти представленої тут загальної стохастичної мережі зі схованими вузлами запропонувати аналогічні переваги перед моделями з часовими рядами, згаданими в попередніх параграфах.

2. У нашій стохастичній моделі параметри $\left(\mu_j, \sigma_j^2\right)$, що визначають локальні рецепторні поля, через які сховані вузли реагують на введені дані, незмінні. Дуже бажано було б також змоделювати ці параметри як випадкові таким чином, щоб вони (і локальні поля, які вони визначають) могли бути адаптивно скоректовані залежно від даних, що вводяться. Таке розширення моделі потребувало б нелінійної версії фільтра Калмана, щоб здійснювати відновлення параметрів і прогнозу. На даний ведеться робота над таким розширенням даної моделі.

Список використаних джерел

1. Aoki M. State–Space Modeling of Time Series. – Berlin: Springer–Verlag. – 1987.

2. Berk R. H. Limiting Behavior of Posterior Distribution When the Model is Incorrect. – The Annals of Mathematical Statistics. – Vol. 37. – 1966. – P. 51–58.

3. Casdagli M.L. Nonlinear Prediction of Chaotic Time Series. – Physica D. – Vol. 35. – 1989. – P. 335–356.

4. De Jong P. The Diffuse Kalman Filter. – The Annals of Statistics. – Vol. 19. – 1991. – P. 1073–1083.

5. Farmer J. D., Sidorowich J. J. Predicting chaotic time series. – Physics Review Letters. – Vol. 59. – 1987. – P. 845–847.

6. Gibson J. F., Farmer J. D., Casdagli M., Eubank S. An Analytic Approach to State Space Reconstruction. – Physica D. – Vol. 57. – 1992. – P. 1–30.

7. Gordon K., Smith A.F. Modeling and Monitoring Discontinuous Changes in Time Series // Bayesian Analysis of Time Series and Dynamic Models, ed. J. C. Spall. – New York: Marcel Dekker. – 1988.

8. Hertz J., Krogh A., Palmer R. Introduction to the Theory of Neural Computation. – Santa Fe Institute Studies in the Science of Complexity, Amsterdam: Addison–Wesley. – 1991.

9. Jones R. D, Lee Y.C., Barnes C W., Flake G.W., Lee K., Lewis P.S., Qian S. Function Approximation and Time Series Prediction With Neural Networks. –Working Paper LA–UR 9021. – Los Alamos, NM: Los Alamos National Laboratory. – 1989.

10. Jones R.D., Lee Y.C. Nonlinear Adaptive Computation. – Los Alamos, NM: Los Alamos National Laboratory. – 1991.

11. Lapedes A. S., Farber R.M. Nonlinear Signal Processing Using Neural Networks: Prediction and System Modeling. – Working Parer LA–UR 872662. – Los Alamos, NM: Los Alamos National Laboratory. – 1987.

12. Meinhold H. J., Singpurwalla N. D. Robustification of Kalman Filter Models. – Journal of the American Statistical Association. – Vol. 84. – 1989. – P. 479–486.

13. Moody J., Darken C.J. Fast Learning in Networks of Locally Tuned Processing Units. – Neural Computation. – Vol. 1. – 1989. – P. 281–294.

14. Poggio T., Girosi F. Regularization Algorithms for Learning That are Equivalent to Multilayer Networks. – Science. – Vol. – 247. – 1990. – P. 978–982.

15. Poli I., Jones R.D. A Predictive Algorithm for Noisy Feed–forward Neural Nets. – Technical Report. Bologna: Dip. di Statistica P. Fortunati. – 1990.

16. Priestley M. B. State–Dependent Models: A General Approach to Nonlinear Time Series Analysis. – Journal of Time Series Analysis. – Vol. 1. – 1980. –P. 47–71.

17. Rumelhart D.E., McClelland J.L. Parallel Distributed Processing: Explorations in the Microstructures of Cognition. – Cambridge, MA: MIT Press. – 1986.

18. Todini E. Mutually Interactive State Parameter (MISP) Estimation // Proc. AGU Chapman Conf. Applied Kalman Filtering Techniques – 1988. – P. 58–72.

19. Tong H., Lim K.S. Threshold Autoregression, Limit Cycles, and Cyclical Data. – Journal of the Royal Statistical Society. – Ser. B. – Vol. 42. – 1980. P. 245–292.

20. West M., Harrison P.J., Migon H. S. Dynamic Generalized Linear Models and Bayesian Forecasting. – Journal of the American Statistical Association. – Vol. 80. 1985. – P. 73–97.

21. White H. Some Asymptotic Results for Learning in Single Hidden–Layer Feedforward Network Models. – Journal of the American Statistical Association. – Vol. 84. – 1989. – P. 1003–1013.

В.С. МУКОВІЗ,
к.е.н. доцент, кафедра обліку та оподаткування, КНТЕУ
А.В. ЧЕРНИШ,
студентка 4 курсу, спеціальність облік та оподаткування, КНТЕУ

Обліково–аналітичне забезпечення управління податком на додану вартість

У статті розглянуто основні аспекти системи формування та передачі оперативної та якісної обліково–аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі обліку та управління ПДВ.

Ключові слова: *ПДВ, податкове навантаження, фінансовий облік, податкові розрахунки.*

В.С. МУКОВИЗ,
к.э.н. доцент, кафедра учета и налогообложения, КНТЭУ
А.В. ЧЕРНЫШ,
студентка 4 курса,специальность учет и налогообложения, КНТЭУ

Учетно–аналитическое обеспечение управления налога на добавленную стоимость

В статье рассмотрены основные аспекты системы формирования и передачи оператив–ной и качественной учетно–аналитической информации для обеспечения обоснованности и эффективности принятия управленческих решений в системе учета и управления НДС.

Ключевые слова: *НДС, налоговая нагрузка, финансовый учет, налоговые расчеты.*

V. MUKOVIZ ,
Ph.D. dotsent, Department accounting and taxation, KNTEU
A. CHERNISH,
4 th year student, specialty accounting and taxation, KNTEU

Accounting and analytical supplies of vat management

The article considers the main aspects of the system of formation and transfer of operational and qualitative accounting and analytical information to ensure the validity and effectiveness of making managerial decisions in the system of accounting and management of VAT.

Keywords: *VAT, tax burden, financial accounting, tax calculations.*

Постановка проблеми. Характерними рисами розрахунків по ПДВ на сучасному етапі виступають: окремі правила виникнення й обліку податкового зобов'язання та податкового кредиту — за правилом першої події або касовим методом; окремі правила коригування та відновлення податкового зобов'язання та податкового кредиту; окремий первинний документ на операції постачання товарів (робіт, послуг) – податкова накладна, митна декларація, розрахунок коригувань до податкової накладної. Порядок виписки і сфера застосування податкової накладної не прив'язаний до правил ведення обліку і регулюється виключно нормами ПКУ та відповідного наказу державного органу; єдиний реєстр ПН; окрема декларація та додатки до неї [6,8].

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблематика обліково–аналітичного забезпечення управління ПДВ у вітчизняній літературі досліджувалася переважно в навчальних посібниках такими авторами, як Ф. Бутинець, М. Коцупатрий, О. Малишкін, Г. Гуцул, Л. Лещишин, Г. Пухальська, В. Сердюк, В. Сопко, Н. Штанько, та також у працях вітчизняних дослідників, таких як А. Бородкін, О. Білоусова, О. Ганяйло, Е. Гейєр, Н. Малюга, Г. Назарова, Є. Свідерський, В. Шпак та інші.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення правильного розрахунку ПДВ та своєчасного його сплати, а також визначення залежності між його впливом та ефективністю діяльності підприємства можливо на основі розробки та впровадження механізму обліково–аналітичного забезпечення управління ПДВ, що може бути складовою облікової політики підприємства

Механізм передбачає збирання інформації, способи її узагальнення та аналізу, а також надання її користувачам.

© В.С. МУКОВІЗ, А.В. ЧЕРНИШ, 2017

На більшості підприємств управління податком на додану вартість відбувається в кілька етапів, а саме: затвердження графіка документообігу в частині розрахунків з ПДВ; планування податкових розрахунків підприємства по ПДВ з бюджетом; затвердження наказом посадової особи, яка веде податкові розрахунки та здійснює контроль розрахунків за ПДВ з бюджетом.

Відповідно до норм Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність підприємства зобов'язані вести облік кредиторської та дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом. Документальною підставою фінансового обліку слугують не податкові, а товарні документи — товарні накладні, акти виконаних робіт тощо. Їх виписують і застосовують незалежно від наявності (відсутності) податкових документів, тобто товарні й податкові документи не підміняють один одно.

Слід відмітити, що в ряді країн Європейського Союзу (Естонії, Скандинавські країни) окремого первинного документа для потреб ПДВ не передбачено, використовуються бухгалтерський документ (рахунок) і налічується незначна кількість додатків до декларації. Такий підхід спрощує і здешевлює облік та звітність з ПДВ [6].

В методичному та інформаційному аспектах слід виходити з того, що порядок фінансового обліку операцій на субрахунку 641 розрахунки по ПДВ (окремого субрахунку) не впливає на показники декларації з ПДВ, що формуються за правилами і нормами розділу V ПКУ. Технічно показники податкових розрахунків з ПДВ відображуються у такий послідовності: податкова накладна (митна декларація) — реєстр виданих і отриманих податкових накладних — єдиний державний реєстр податкових накладних — декларація з ПДВ — додатки до декларації. Зазначені документи та регістри не застосовують в системі бухгалтерських рахунків.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом МФУ №291 від 30.11.99р., для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету передбачено синтетичний рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами». По кредиту цього рахунку відображають нараховані платежі до бюджету, по дебету належні до відшкодування з бюджету податки їх сплата, списання тощо. Рахунок 64 має такі субрахунки: 641 «Розрахунки за податками»; 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами»; 643 «Податкові зобов'язання»; 644 «Податковий кредит». Аналітичний облік розрахунків за податками ведеться за їх видами. Зокрема, відкривається окремий аналітичний рахунок «Розрахунки за податком на додану вартість» [5].

На субрахунку 643 ведеться облік суми ПДВ, визначену виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, інші матеріальні цінності та нематеріальні активи, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню).

На субрахунку 644 ведеться облік суми податку на додану вартість, на яку підприємство набуло права зменшити податкове зобов'язання. цей субрахунок можна використовувати у двох основних випадках. Для кожного із цих випадків відкривається до цього субрахунку такі додаткові субрахунки:

– в разі перерахування передоплати за товари, роботи, послуги відкривається субрахунок 6441 «Податковий кредит із ПДВ»;

– для обліку сум вхідного ПДВ, які не підтверджено податковою накладною, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних, або у випадку, якщо у платника є податкова накладна від контрагента, яка зареєстрована у ЄРПН, але містить помилки відкривають рахунок 6442 «Непідтверджений податковий кредит з ПДВ»

Варто відмітити, що субрахунки 643 та 644 відкриті до синтетичного рахунку 64 не відповідають своєму економічному змісту і не дають чіткого уявлення про те, що обліковується. На субрахунку 644 відображається сума податкового кредиту з ПДВ, причому за кредитом (хоча відомо, що податковий кредит – це сума ПДВ, віднесена на дебет субрахунка 641 з обліку розрахунків із бюджетом) до того часу, поки не будуть проведені взаєморозрахунки з постачальниками чи підрядниками – Дт 641 – Кт 644. В Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, зазначено: «На субрахунку 644 «Податковий кредит» ведеться облік суми ПДВ, на яку підприємство набуло права зменшити податкове зобов'язання». Однак, сума ПДВ, на яку підприємство зменшує податкове зобов'язання, відображається за дебетом субрахунка 641 «Розрахунки за податками».

Сальдо за субрахунком 643 відображається в активі балансу за статтею «Інші оборотні активи»,

а за субрахунком 644 – у пасиві за статтею «Інші поточні зобов'язання», а не як заборгованість за розрахунками з бюджетом.

З метою спрощення подвійного обліку ПДВ слід зменшити обсяги інформації фінансового обліку ПДВ. При цьому в реєстрах бухгалтерського обліку ПДВ за субрахунками 643, 644, 641/ПДВ доцільно обмежитися лише фіксуванням підсумкових місячних даних податкових реєстрів щодо суми податкового зобов'язання та податкового кредиту після певного їх коригування в автоматизованому режимі. За наведеною схемою джерелом фінансового обліку слугують не первинні документи, а реєстр податкових накладних. Такий підхід призводить до значної економії ресурсів підприємств на ведення обліку ПДВ [3,5].

Бухгалтерський баланс відображає узагальнення результатів діяльності за завітний період, тобто наявність дебіторської або кредиторської заборгованості з ПДВ. У формі фінансової діяльності №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» ПДВ відображається як у активі, так і у пасиві. Рядок 1135 активу «Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» відображає дебетові обороти по рахунку 641, а рядок 1190 «Інші оборотні активи» відображає дебетові обороти рахунків 643 та 644. Кредитові обороти по рахунках 641 у пасиві балансу відображають у рядку 1620 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом». У рядку 1690 «Інші поточні зобов'язання» відображаються кредитові обороти по 643 та 644 у випадку, якщо на момент складання фінансової звітності ще не відбувся факт оприбуткування товарів, або отримання послуг. У формі №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» першим рядком для заповнення є 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», що відображають вартість доходу без ПДВ та інших вирахувань. Вважаємо за доцільне доповнити ф. №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» окремим рядком «Податок на додану вартість», так як це було у звіті до 2013 року, що дозволить розширити інформаційну базу для застосування взаємної перевірки під час здійснення внутрішнього і зовнішнього контролю повноти, достовірності і своєчасності відображення розрахунків з ПДВ в розрізі ставок за всіма стадіями обробки облікових даних.

Нормативними документами з обліку ПДВ не встановлено конкретний порядок перевірки й звірки підсумкових даних про податковий кредит і податкове зобов'язання з ПДВ за звітний період перед складанням податкової декларації з податку на додану вартість, що не сприяє попередженню й недопущенню помилок при складанні декларації. Тому необхідно внести порядок перевірки і звірки податкових розрахунків і бухгалтерського обліку ПДВ в нормативно–правових документах, що сприятиме правильному відображенню сум ПДВ. Варто відмітити і певні проблеми щодо складання та подання первинних податкових документів. У бухгалтерському обліку застосовують свої первинні документи: рахунок–фактура, товарно–транспортна накладна, касовий ордер, платіжні доручення, у яких одночасно відображають суму ПДВ. При цьому має бути повна відповідальність щодо запису операцій як у податкових накладних, так і в інших документах.

В обліковій практиці існує потреба у співставності даних декларації з ПДВ із сумами оборотів та сальдо по субрахунку 641/ПДВ. Тому для отримання співставних даних суми на субрахунку слід елімінувати на різниці, які виникають за рахунок: суми сплаченого митному органу імпортного ПДВ у звітному періоді; суми сплаченого до бюджету позитивного значення попереднього звітного періоду; перенесення сум від'ємного сальдо на відшкодування з бюджету в наступних періодах; помилок логічного і технічного характеру. Такий підхід дозволяє здійснювати оперативний внутрішній контроль за достовірністю даних про ПДВ прийомами співставлень податкових і бухгалтерських даних.

Ми підтримуємо думку окремих науковців і практиків, щодо встановлення граничного рівня сальдо податкового кредиту та зобов'язання, яке даватиме право на отримання відшкодування шляхом зарахування коштів на банківський рахунок. Необхідно створити єдиний рахунок для кожного платника податку, з якого здійснюватиметься оплата податків та зборів до бюджету. У випадках недосягнення встановленого граничного рівня сальдо – зараховувати кошти на даний рахунок, а у випадку досягнення – за вибором платника або на банківський рахунок, або на єдиний рахунок [6,8].

Податковим кодексом України визначено дві методики визначення дати та права виникнення податкового кредиту чи податкового зобов'язання: або за правилом «першої події», або за касовим методом. При різних методах відповідно будуть різні бухгалтерські проведення. Так при викорис–

танні правила «першої події», податковий кредит може виникати лише за умови наявності документа – податкової накладної, яку виписує постачальник або іншого підтверджуючого документа.

При застосуванні касового методу при податкових розрахунках суми податкового зобов'язання з ПДВ, відвантаження товарів відображається за кредитом субрахунка 643 «Податкові зобов'язання» у кореспонденції з дебетом рахунків обліку доходів (701, 702, 712). На дату одержання коштів від покупця здійснюється запис: Дт 643 – Кт641/ПДВ, тому розбіжностей між бухгалтерським обліком і податковими розрахунками не виникає, оскільки при перерахуванні коштів за отримані товарів/послуг виникає податковий кредит, при отриманні оплати відвантажених товарів/послуг – податкове зобов'язання. Тому запровадження касового методу до всіх операцій значно б полегшило не тільки облік розрахунків з ПДВ, але й адміністрування цього податку.

Автоматизований облік розрахунків за податком на додану вартість сприятиме скороченню витрат часу на підготовку необхідної документації та дозволить уникнути низки технічних помилок. Так, наприклад, «1 С: Бухгалтерія 8 для України» дозволяє формувати і реєструвати усі необхідні податкові документи: податкові накладні, додатки до них. У конфігурації реалізовано дві методики розрахунку податкової бази («першої події») по ПДВ: оперативний розрахунок при проведенні документів і відкладене визначення податкових зобов'язань/кредиту у кінці періоду. Для контролю коректності податкового кредиту, показаного при вступі, ведеться податковий облік запасів, паралельний бухгалтерському.

У зв'язку з цим доцільно розглянути процедури вивантаження реєстру податкових накладних із програми 1С і на підставі цих даних створення пакету звітності (декларації з ПДВ) за допомогою системи «MEDoc». «M.E.Doc» – повноцінна система електронного документообігу, за допомогою якої можна працювати з документами різних типів і призначення: звітами, податковими накладними, договорами, рахунками, актами та ін.

В розділі модулю «Облік ПДВ» міститься сама декларація та додатки до неї, згруповані за видом платника податків. Модуль призначений для перевірки звітних податкових документів.

Сформовані у Реєстрі отриманих та виданих податкових накладних документи необхідно відкрити, перевірити та зберегти. Перевірені та збережені документи (Декларація та додатки) поміщаються у модуль «Реєстр звітів» у тому звітному періоді, в якому вони були створені. З відкритих документів декларації та додатків формують пакет податкових документів, а також відправляють його у контролюючі органи.

Після отримання звітності в електронному вигляді працівники територіального органу Державної фіскальної служби України її розшифровують (перевіряючи відповідність електронного ключа) та відправляють платнику податків першу квитанцію – тим самим підтверджується отримання документів (другий екземпляр першої квитанції в електронному вигляді зберігається в Державній фіскальній службі). Якщо на електронну адресу платника податків не надійшла перша квитанція, то документ про звітність вважають не отриманим.

На підтвердження прийому поданої звітності платнику податків надсилають другу квитанцію. Її надсилають у текстовому форматі: тут зазначають реквізити прийнятого податкового документа в електронній формі, дату прийому документа, реєстраційний номер, податковий період та дані відправника квитанції. На другу квитанцію накладають електронний цифровий підпис Державної фіскальної служби України. Його шифрують і пересилають платнику податків (другий його екземпляр зберігають у Державній фіскальній службі України). Датою і часом подачі податкового документа в електронному вигляді вважають дату і час, зафіксовані в першій квитанції. Якщо платник податків виявив помилку у відправленому звіті, він може надіслати електронною системою уточнювальний звіт. Таким чином, документування операцій з ПДВ – складний процес та потребує достатньої уваги, знань та умінь для правильної обробки первинного документа з моменту надходження документа на підприємства до подання звіту до контролюючих органів.

На основі розробки та впровадження механізму обліково–аналітичного забезпечення управління ПДВ на підприємстві формується система обліково–аналітичного менеджменту, що включає такі підсистеми: обліку (первинний облік господарських операцій, аналітичний та синтетичний облік господарських операцій, підготовка та подання податкової звітності); контролю (повнота та точність визначення об'єктів оподаткування, контроль за якістю, достовірністю, своє-

часністю інформації про розмір нарахованого та сплаченого ПДВ, контроль за своєчасною сплатою ПДВ до бюджету) та аналізу (оцінка розміру податкового навантаження з податку на додану вартість, оцінка ресурсного забезпечення проведення своєчасних розрахунків з бюджетом за ПДВ, аналіз впливу спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість у забезпеченні ефективного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності).

Висновки

На відмінності систем фінансового обліку і обліку в розрахунках по ПДВ в Україні впливають наступні чинники: окремі правила виникнення й обліку ПЗ та ПК – за правилом першої події або касовим методом; окремі правила коригування та відновлення сум ПЗ та ПК; застосування відповідно до норм ПКУ спеціальних первинних документів на операції постачання товарів (робіт, послуг) — податкова накладна, митна декларація, розрахунок коригувань до податкової накладної; ведення окремого реєстру аналітичного податкового обліку у формі Реєстру виданих та отриманих податкових накладних та Єдиний реєстр податкових накладних у формі електронних довідково–обмінних файлів; окрема декларація та додатки до неї.

Завданням обліково–аналітичного забезпечення управлінням податком на додану вартість є надання інформаційної підтримки у прийнятті управлінських рішень; здійснення аналізу та оцінка податкового навантаження на доходи підприємства з ПДВ; контроль і планування своєчасності розрахунків підприємства з ПДВ; аналіз впливу системи оподаткування на фінансово–господарську систему підприємства. Формування та передача оперативної та якісної обліково–аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття рішень у системі управління податком на додану вартість підприємства є метою формування механізму обліково–аналітичного забезпечення управлінням податковим навантаженням підприємства.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон України: від 2 грудня 2010 р., №2755–VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

2. Наказ Міністерства фінансів України від 28 січня 2016 року №21 Порядок заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua

3. Наказ Міністерства фінансів України від 01 липня 1997 року №141 «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

4. Лист Державної податкової адміністрації України від 14.06.2007 №891/7/16–1417 Основні схеми ухилення від оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ №291 від 30.11.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

6. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: навч.–практ.посіб. / О.І. Малишкін. – К. Центр учбової літератури, 2013. – 376 с.

7. Податкові механізми відновлення соціально–економічного розвитку в контексті реформи 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua

8. Семенко Т.М. Податковий і фінансовий облік ПДВ згідно Податкового кодексу України / Т.М. Семенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum

9. Офіційний веб–сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua

10. Офіційний веб–сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sfs.gov.ua

І.М. БОЛОТІНА,
к. е. н., доцент, Національний університет харчових технологій
О.Ф. ШАПОВАЛ,
к. е. н, доцент, Національний університет харчових технологій
К.Г. САВКОВА,
студентка, Національний університет харчових технологій

Брендинг: особливості використання інтернет–технологій та інформаційних систем підприємства

У статті наведено результати досліджень щодо особливостей використання Інтернет–технологій та інформаційних систем підприємства в брендингу. Запропоновано сучасну концепцію брендингу, що ґрунтується на використанні перспективних Інтернет–технологій та оптимальної інфраструктури інформаційних систем підприємства.

Ключові слова: *брендинг, Інтернет–технології, інформаційні системи, підприємство, ринкова система.*

И.Н. БОЛОТИНА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий
Е.Ф. ШАПОВАЛ,
к.э.н, доцент, Национальный университет пищевых технологий
К.Г. САВКОВА,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Брендинг: особенности использования интернет–технологий и информационных систем предприятия

В статье приведены результаты исследования особенностей использования Интернет–технологий и информационных систем предприятия в брендинге. Предложена современная концепция брендинга, которая основывается на использовании перспективных Интернет–технологий и оптимальной инфраструктуре информационных систем предприятия.

Ключевые слова: *брендинг, Интернет–технологии, информационные системы, предприятие, рыночная система.*

I. BOLOTINA,
Ph.D. in Economics, Associate Professor, National University of Food Technologies
O. SHAPOVAL,
Ph.D. in Economics, Associate Professor, National University of Food Technologies
K. SAVKOVA,
Student, National University of Food Technologies

Branding: the use of features internet–technologies and information systems of the enterprise

In article represents results of research of features about usage the Internet–technologies and information systems of the enterprise in the branding. Proposed the modern concept of branding, which is based on the use of emerging Internet–technologies and optimum infrastructure of enterprise information systems.

Keywords: *branding, Internet technology, information system, enterprise, market system.*

Постановка проблеми. Успішна діяльність підприємства в конкурентній ринковій системі стає все більш залежною від рівня застосування ним Інтернет–технологій та сучасних інформаційних систем.

Це обумовлено тим, що використання Інтернет–технологій та комп'ютерних інформаційних систем дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміну попиту на товари, оперативно підтримувати комунікаційні зв'язки зі споживачами, організовувати просування товарних марок та успішно здійснювати брендинг.

Брендинг є перспективним засобом формування довгострокової переваги товарної марки на ринку, закріплення образу товару у свідомості споживачів, посилення їх лояльності та збільшення обсягів продажу товарів.

Цілеспрямоване використання Інтернет–технологій в брендингу дозволяє успішно просувати

 © І.М. БОЛОТІНА, О.Ф. ШАПОВАЛ, К.Г. САВКОВА, 2017

товарну марку, зміцнювати ринкові позиції товару, що пропонується під відповідним брендом та формувати імідж товару.

Інформаційні системи підприємства надають комп'ютерні, програмні, операційні, інформаційні, людські та мережеві ресурси для підтримки брендингу.

Отже, в сучасному брендингу Інтернет–технології є унікальним інструментом, а інформаційні системи – платформою для його ефективного здійснення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико–методологічні основи брендингу, а також застосування Інтернет–технологій та інформаційних систем в діяльності підприємств висвітленні в наукових працях таких вчених як: Д. Аакер, С. Анхолт, Д. О'Брайян, С. Кумбер, Ф. Котлер, Д. Ренделл, П. Темпорал, О. Кендюхов, О. Родіонов, Г. Студинська, К. Тімонін, О. Ястремська та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість науково–практичних розробок у цій сфері, подальші дослідження щодо використання Інтернет–технологій та інформаційних систем в брендингу залишаються актуальними.

Це обумовлено безперервним процесом науково–технічного розвитку Інтернет–технологій та комп'ютерних інформаційних систем на світовому рівні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні особливостей використання Інтернет–технологій та інформаційних систем підприємства в брендингу.

Виклад основного матеріалу. Брендинг у традиційному розумінні є цілеспрямованим процесом створення і управління товарними марками, має особливості щодо формування та розвитку бренду товару.

В процесі брендингу використовують різноманітні маркетингові методи і заходи, які дозволяють товарній марці досягти такого статусу, який гарантує стабільне коло прихильників цієї марки та позитивний емоційний зв'язок з ними [2,4,6,7].

Прогресивні Інтернет–технології та розвиток Інтернету відкривають нові можливості для підприємства щодо здійснення брендингу. Це сприяло появі такого поняття як Інтернет–брендинг [1, 3].

Аналіз використання Інтернет–технологій в брендингу українських підприємств свідчить про те, що їх застосування як сучасного інструменту брендингу знаходиться на етапі обґрунтування розвитку. В програмах маркетингової діяльності підприємств переважно використовуються методи традиційного брендингу.

В той же час, підприємство може витримати конкуренцію серед виробників, володіючи сильними та унікальними товарними марками і тому для товарів підприємства бренди стають необхідними складовими. Це також обумовлює визначення концепції брендингу, адаптованої до поточних та перспективних ринкових умов.

На нашу думку, сучасна концепція брендингу передбачає реалізацію основних його методологічних принципів формування та управління, що грунтуються на максимальному використанні Інтернет–технологій, ресурсів Інтернету та оптимальної інфраструктури інформаційних систем підприємства з подальшою перспективою переходу брендингу виключно в електронний простір Інтернету.

Вищезазначений концептуальний підхід щодо сутності брендингу дозволяє відобразити загальну його структуру (див. рисунок).

Відповідно до рисунка, в процесі брендингу використовується такий інструмент як Інтернет–технології, що реалізується в Інтернет–середовищі на базі відповідної інфраструктури інформаційних систем підприємства.

Нами, під інфраструктурою інформаційних систем підприємства розуміється сукупність комп'ютерного, комунікаційного мережного обладнання, операційних прикладних систем, програмного забезпечення та систем управління базами даних, що використовуються на підприємстві.

Формування оптимальної інфраструктури інформаційних систем підприємства пов'язано із впровадженням нових перспективних видів інформаційних систем, що є необхідною умовою ефективного брендингу.

При цьому частка новітніх моделей інформаційних систем в загальному їх обсязі визначає рівень оптимальності інфраструктури інформаційних систем підприємства.

Інфраструктура інформаційних систем підприємства є платформою для ефективного використання ресурсів Інтернету, Інтернет–технологій та здійснення успішного брендингу. Так, наприклад, застосування на підприємстві CRM (Customer Relationship Management) інформаційної системи забезпечує оперативну підтримку комунікації зі споживачами, що є необхідною складовою ефективного брендингу. Впровадження та використання інформаційної системи електронної комерції B2C (Business to Consumer) поєднує процеси просування товарів на ринок, їх реалізацію, електронні розрахунки та позитивно впливає

Складові механізму брендингу на основі Інтернет–технологій та інформаційних систем підприємства

на показники результативності брендингу. Вищезазначені інформаційні системи є програмно–комп'ютерною базою та потенціалом для застосування Інтернет–орієнтованої взаємодії споживачів товарів та брендингу.

Інтернет–технології визначають основні on–line канали поширення інформації про товари, підтримки комунікаційних зав'язків зі споживачами та рекламування товарів.

Використання Інтернет–технологій на етапі формування товарної марки пов'язано зі створенням Web–сайту підприємства, який має зручну мультимедійну структуру та дизайн, а також надає користувачам детальну інформацію про марочні товари. Web–сайт створює умови для посилення інтерактивності та «дружності» інтерфейсу по відношенню до споживачів, а також для виникнення емоційних асоціацій у споживачів товару.

Активізація комунікаційних зав'язків із споживачами марочних товарів на базі Web–сайту поступово підвищує рівень популярності товарної марки та сили бренду.

Практика створення брендів свідчить про те, що з використанням Інтернет–технологій бренди досягають широкої популярності серед цільових груп споживачів протягом декількох місяців, що майже неможливо здійснити за традиційною методикою брендингу. При цьому витрати на створення бренду в розрахунку на одного лояльного споживача є значно нижчими в порівнянні з брендом, сформованим за традиційною схемою [3].

Застосування Інтернет–технологій соціальних медіа SMM (Social Media Marketing) створює умови додаткового залучення відвідувачів Web–сайту компанії та формування цільових аудиторій за таргетингом. Використання технологій таргетингу дозволяє формувати бази даних щодо цільових аудиторій споживачів, організовувати комунікацію на основі персоніфікованих пропозицій і, таким чином, здійснювати просування бренду.

На темпи просування та рівень популярності бренду позитивно впливає застосування рекламних Інтернет–технологій: контекстної (пошукової) реклами, банерної, Rich–media, відео та фонової реклами товарів. Вищезазначені технології рекламної діяльності в Інтернеті сприяють розповсюдженню рекламної інформації щодо марочних товарів на великі територіально розосереджені цільові аудиторії споживачів. Високий рівень анімаційності та інтерактивності Інтернет–технологій «працює» на посилення психологічного і емоційного впливу рекламного контенту на споживачів.

Управління брендом в системі використання Інтернет–технологій здійснюється на базі аналізу накопиченої інформації щодо брендингу та обґрунтуванні програми подальшого розвитку бренду. Так,

Таблиця 1. Найдорожчі бренди світу 2016 р. [5]

Номер позиції рейтингу	Компанії	Вартість бренду млрд. дол. США	Витрати на рекламу, млрд. дол. США
1	Apple	154,1	1,8
2	Google	82,5	3,2
3	Microsoft	75,2	1,9
4	Coca–Cola	58,5	4,0
5	Facebook	52,6	0,281
6	Toyota	42,1	3,6
7	IBM	41,4	1,3

проводиться аналіз щодо кількості: переглядів контекстних оголошень, банерів; відгуків цільових аудиторій споживачів про товарну марку (бренд); запитів за ключовими словами у пошукових системах; відвідування та відмов відвідування Web–сайту, тощо.

Оперативно отримана інформація з інформаційної системи підприємства щодо стану брендингу дозволяє зробити висновки щодо: рівня просунення бренду, його іміджу, соціальних потреб споживачів та їх лояльності, а також провести розрахунки вартості бренду.

Окремі вищезазначені показники брендингу часто використовуються для ранжування підприємств та компаній і визначення рейтингу брендів.

Американське ділове видання Forbes щорічно надає інформацію щодо найдорожчих брендів світу. За даними Forbes, рейтинг найдорожчих брендів світу окремих компаній у 2016 р. наведений в таблицю.

Використана Forbs методологія передбачала проведення оцінки вартості бреду, темпів його змін за 2016 р. та рівня витрат на рекламу. Дані табл. 1 свідчать про те, що американська компанія Apple займає першу позицію рейтингу та є лідером. Вартість бренду компанії Apple становила 154,1 млрд. дол. США при темпах його зростання за рік на рівні 6%. Витрати на рекламу склали 1,8 млрд. дол. США.

Компанія Facebook, при вартості бренду 52,6 млрд.дол.США, займає п'яту, також високу позицію рейтингу. При цьому, активне використання Інтернет–технологій дозволило їй сформувати відносно низькі витрати на рекламу–281 млн. дол. США.

Висновки

Динамічний розвиток Інтернет–технологій та інформаційних систем підприємства створюють нові умови роботи з інформацією та формування на цій основі прозорих відносин між брендом та споживачами.

Брендинг на основі Інтернет–технологій та перспективних інформаційних систем перетворюється в унікальний засіб залучення нових та зростанню лояльності постійних споживачів товарів підприємства, сприяє посиленню іміджу товару та підприємства, підвищенню його прибутковості та спрощенню виходу підприємства на нові ринки.

Крім того, розвинена оптимальна інфраструктура інформаційних систем підприємства формує потужну платформу переходу підприємства від використання Інтернет–технологій в якості допоміжного інструменту брендингу (Outside Brand) до брендінгу, що ґрунтується виключно на технологіях і ресурсах Інтернету (Inside Brand).

Успішний бренд в інформаційній системі Інтернету оперативно просувається і легко перетинає кордони у світовому масштабі, отримує популярність та накопичує потенціал подальшої трансформації із звичайного бренду в глобальний бренд.

Список використаних джерел

1. Безрукова Н.В. Брендинг в мережі Інтернет як засіб глобальної маркетингової комунікації / Н.В. Безрукова, Л.В. Тимченко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://goo.gl/dPsi4G

2. Кендюхов О.В. Брендинг: принципи управління та методологія оцінки: монографія / О.В. Кендюхов, Д.С. Файвішенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 210 с.

3. Небилиця О.А. Сучасні особливості Інтернет–брендингу в Україні / О.А. Небилиця, К.О. Тімонін // Економіка розвитку (Economics of Development). – 2014. – № 1 (69). – с. 12–17.

4. Родіонов О.В. Бренд підприємства: формування, діагностика, розвиток: монографія / О.В. Родіонов. – Луганськ: Ноулідж, 2012. – 269 с.

5. Самые дорогие бренды мира – 2016. [Электронний ресурс]. – Режим доступу: https://goo.gl/8fWydz

6. Студинська Г.Я. Бренд: долаючи час та простір: наук.дослідження / Г.Я. Студинська. – Малин: НДНЦ «ПринцепС», 2014. – 412 с.

7. Ястремська О.М. Бренд–менеджмент: навч. посібн. / О.М. Ястремська, О.О. Ястремська. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 164 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338:2

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент МАУП

Підходи до формування структури регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери

У статті висвітлено наукові підходи до трактування поняття «регіон», «регіональна політика». Сформовано постулати формування регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери. Обгрунтовано комплексне маркетингове дослідження розвитку санаторно–курортної сфери, визначено етапи його проведення. Визначено структуру регіональної програми розвитку санаторно–курортної сфери. Актуалізовано вагомість організаційних структур у реалізації регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери.

Ключові слова: *програма, регіональна політика розвитку, маркетингове дослідження, санаторно–курортна сфера.*

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент МАУП

Подходы к формированию структуры региональной политики развития санаторно–курортной сферы

В статье освещены научные подходы к трактовке понятия «регион», «региональная политика». Сформированы постулаты формирования региональной политики развития санаторно–курортной сферы. Обоснованно комплексное маркетинговое исследование развития санаторно–курортной сферы, определены этапы его проведения. Определена структура региональной программы развития санаторно–курортной сферы. Актуализировано значимость организационных структур в реализации региональной политики развития санаторно–курортной сферы.

Ключевые слова: *программа, региональная политика развития, маркетинговое исследование, санаторно–курортная сфера.*

O. HALACHENKO,
k.m.n. Associate professor

Approaches to the formation of regional policy struktury sanatorium areas

In the article scientific approaches to the interpretation of the concept of «region», «Regional Policy». Formed postulates formulation of regional development policies sanatorium sphere. Grounded

© О.О. ГАЛАЧЕНКО, 2017

comprehensive market research of sanatorium areas, the stages of its implementation. The structure of the regional program of development of sanatorium sphere. Modified importance of organizational structures in the implementation of regional development policy sanatorium sphere.

Keywords: *program, regional policy development, market research, health–resort area.*

Постановка проблеми. Метою економіки України в умовах сталого розвитку є забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь шляхом збалансованого соціально–економічного і екологічного розвитку, відтворення навколишнього природного середовища, раціонального використання природно–ресурсного потенціалу країни, забезпечення охорони здоров'я людини, її екологічної та соціальної захищеності. Досягнення цієї мети відповідає культурним і світоглядним цінностям. Перехід України до сталого розвитку потребує зміни політики в соціальній сфері, основними напрямами якої мають бути: збереження здоров'я людини; сприяння поліпшенню демографічної ситуації; забезпечення соціальних гарантій людям, які потребують захищеності; досягнення нормативів якості життя прийнятих у розвинених країнах; гуманізація суспільних відносин за рахунок реформування систем управління, освіти, науки, культури та охорони здоров'я. Це можна зробити за рахунок регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем санаторно–курортної сфери та територіальних рекреаційних комплексів присвячені праці відомих українських та світових науковців, зокрема М.М. Амірханова, О.І. Амоші, М.В. Багрова, О.О. Бейдика, Ю.О. Веденіна, В.І. Гетьмана, Л.С. Гринів, П.В. Гудзя, М.І. Долішнього, В.К. Євдокименка, О.В. Живицького, В.С. Кравціва, В.К. Мамутова, М.С. Мироненка, Н.Ю. Недашківської, В.С. Преображенського, М.Ф. Реймерса, В.П. Руденка, І.Т. Твердохлєбова, С.В. Трохимчука, О.І. Шаблія та інших. Проте у їх дослідженнях недостатньо висвітлено підходи до формування структури регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери. Тому метою дослідження є виокремлення базових структурних компонент при формуванні регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери.

Виклад основного матеріалу. Первинно аналіз дослідження доречно розпочати з розуміння сутності поняття регіон, та регіональна політика. Виник і використовується багатьма науковцями (Долішній М.І. та Мошинці О.С.) територіальний підхід, у рамках якого під регіоном розуміють територію із зосередженими на ній природними, кліматичними, економічними, політичними та іншими ресурсами[3].

Низка дослідників – Варналій З.С., Поповкін В.А., Благун І.С., Солтисік О.О., Родіонова І.А., Панікарова С.В. – пропонують розглядати регіон як відкриту систему, що являє собою єдність природного, матеріального та соціального середовищ [2]

Інший підхід до трактування регіону зазначає Василенко В.М., який рамках системного підходу до трактування регіону, наголос визначає на економічний регіон, що являє собою територіально цілісну частину єдиного господарського комплексу із взаємопов'язаними ознаками: характером виробничої спеціалізації й мірою комплексності його розвитку» [5]. Дане трактування слугуватиме основою наших пропозиції та формування постулатів дослідження.

Регіональна політика авторами Варналій В.Є., Воротін В.С трактується, як сфера діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни в регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми [2].

Регіональну політика розвитку системи господарювання санаторно–курортної сфери формують наступні постулати:

• регіональна політика є динамічною, складною, цілеспрямованою та відкритою системою, що проявляється в постійній зміні зв'язків та структури останньої, а також у наявності не тільки міжнародних, але й міжрегіональних взаємодій за різними напрямками функціонування;

• системо – утворюючим фактором регіональної політики крім людини є територія із наявними на ній природно – кліматичними ресурсами, що в більшості випадків визначає її тип;

• суб'єктні підсистеми не мають чітких границь функціонування, адже той самий суб'єкт господарювання може бути учасником різних господарських процесів, а також може бути як елементом системи, так і елементом середовища одночасно;

• регіональна політика розвитку не піддається точному й детальному прогнозуванню та моделюванню, тобто є стохастичною системою;

• регіональна політика є типологічним об'єктом, в структурі якої переважають ті чи інші зв'язки, ресурси та суб'єкти.

На сучасному етапі розвитку санаторно–курортної сфери характерним є зростання значення регіоналізації управління її розвитком для верхніх рівнів регулювання, вироблення погоджених стратегій розвитку державного і регіонального рівнів. Координація дій структур різних управлінських рівнів з вирішення комплексних проблем регіонального розвитку курортно–рекреаційної сфери потребує поетапного здійснення ряду завдань [1, с. 35].

В таких умовах, для дослідження стану і визначення перспектив розвитку санаторно–курортної сфери в регіоні, виникає необхідність проведення маркетингового дослідження, що базуватиметься на наступних етапах:

• оцінювання регіонального санаторно–курортного потенціалу за рівнем і можливістю розвитку різних видів і форм лікування і оздоровчого відпочинку;

• визначення величин потоків рекреантів і їх характеристик;

• дослідження рівня розвитку інфраструктури і можливих пропозицій санаторно–курортних послуг у регіоні;

• дослідження і виявлення чинників, які формують попит на курортно–оздоровчий продукт регіону, оцінювання рівня попиту при різних якісних і кількісних значеннях цих чинників;

• дослідження процесу курортно–оздоровчого споживання в регіоні на основі збору та узагальнення даних про курортно – оздоровчі видатки[4].

Результати дослідження слугуватимуть основою для розробки регіональної програми розвитку санаторно–курортної сфери. Така програма дозволить найбільш повно узгоджувати галузеву специфіку розвитку санаторно–курортних і відпочинкових субгалузей із завданнями ефективного й оптимального соціально–економічного розвитку окремих територій на засадах екологічної збалансованості. Зважаючи на це, структуру регіональної програми розвитку санаторно–курортної сфери формуватимуть елементи:

1. Розробка генеральних планів та схем забудови курортів і туристичних центрів. Облаштування територій.

2. Збереження, відновлення і раціональне використання рекреаційних ресурсів.

3. Природоохоронні заходи на рекреаційних територіях

4. Розвиток матеріально–технічної бази санаторно–курортної сфери.

5. Транспортне забезпечення.

6. Розвиток інфраструктури і сервісної мережі.

7. Інформаційне забезпечення.

8. Сертифікація туристичних послуг.

9. Сприятливе організаційно–економічні умови для потенційних інвесторів.

10.Управління.

Висновки

Визначена вище структура регіональної політика розвитку санаторно–курортної сфери передбачає як урахування інтересів її структурних підрозділів, так і створення та функціонування в її структурі підрозділів, які формують потужне інформаційне поле і базу даних для побудови достовірних та реалістичних прогнозів і планів, розробки комплексних програм розвитку. Реалізація регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери відбувається за умов використання певних організаційних форм. У цьому випадку найбільш доцільною формою реалізації є розробка цільових комплексних програм.

Список використаних джерел

1. Гетьман В.І. Курортно–рекреаційні системи Українських Карпат / В.І. Гетьман // Український географічний журнал. – 1999. – № 3. – С. 34–37.

2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / за ред.. З.С. .Верналія / Варналій З.С., В.Є.Воротін та ін.. – К: НІСД, 2007. – 768с.

3. Долішній М.І. концептуальні засади розвитку регіональної політики / М.І. Долішній // Зовнішньоекономічний кур'єр. –2000. –7–8.–с. 5–8

4. Стратегічне маркетингове управління : монографія / А.О. Длігач. – Київ : Алерта, 2014. – 271 с.

5. Харічков С.К. Регіональна парадигма цільової програми розвитку рекреації та туризму/С.К. Харічков, С.Г.Нездоймінов, І.М.Дишловий // Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал.– 2011. – №6. – С.145–149.

УДК 332.1(477)

В.І. ЗАХАРЧЕНКО,
д.е.н., професор, Черкаський державний технологічний університет

Трансформація технологічної структури регіональних промислових комплексів у контексті постіндустріального розвитку України

У статті представлено європейський підхід до оцінювання технологічного рівня національного і регіональних промислових комплексів. Згідно з теорією постіндустріального розвитку наведено оцінки зрушень у технологічній структурі регіональних промислових комплексів України. На основі одержаних оцінок визначено основні напрями удосконалення технологічної структури регіональних промислових комплексів у контексті постіндустріального розвитку України.

Ключові слова: *регіональний промисловий комплекс, структура (діяльнісно–видова, технологічна), трансформація, постіндустріальний розвиток України.*

В.И. ЗАХАРЧЕНКО,
д.э.н., профессор, Черкасский государственный технологический университет

Трансформация технологической структуры региональных промышленных комплексов в контексте постиндустриального развития

В статье представлен европейский подход к оценке технологического уровня национального и региональных промышленных комплексов. Согласно теории постиндустриального развития приведены оценки сдвигов в технологической структуре региональных промышленных комплексов Украины. На основе полученных оценок определены основные направления совершенствования технологической структуры региональных промышленных комплексов в контексте постиндустриального развития Украины.

Ключевые слова: *региональный промышленный комплекс, структура (деятельностно–видовая, технологическая), трансформация, постиндустриальное развитие Украины.*

V. ZAKHARCHENKO,
Doctor of Economic Science

Transforming the technological structure of regional industrial complexes within a post–industrial development of Ukraine

The paper describes the European approach to the evaluation of technological level of national and regional industrial complexes with the consideration of structural proportions recommended for EU countries. According to the theory of post–industrial development, the author gives assessments to the changes in the technological structure of regional industrial complexes of Ukraine in the following ratios: between the branches which determine scientific and technical progress and traditional industries; between types of economic activity, particularly industrial and others of different technological structures; between innovative and not innovative segments of complexes. Based on the estimates derived, the main directions to improve the technological structure of regional industrial complexes in modern conditions are offered. The article emphasizes the importance of introducing new technologies and the revival of mechanical engineering (using new technological platform) to upgrade the technological structure of regional industrial complexes and post–industrial development of Ukraine.

Keywords: *regional industrial complex structure (activity type, technological), transformation, post–industrial development of Ukraine.*

Постановка проблеми. Регіональні промислові комплекси (РПК) – це територіальні частини національного промислового комплексу (НПК), який є поєднанням (у межах території країни) підприємств, що задовольняють потреби держави, бізнесу і населення у промислових товарах.

З переходом до ринкових відносин у структурі РПК України відбуваються кардинальні зміни,

© В.І. ЗАХАРЧЕНКО, 2017

які далеко не завжди узгоджуються з трендами постіндустріального розвитку та логікою інтеграційних процесів, зокрема з перспективами інтеграції України в ЄС, в якому домінують країни зі структурно збалансованими промисловими комплексами (ПК). Більше того, на тлі технологічної модернізації структури ПК передових країн структура РПК України навпаки регресує, у ній скорочується сегмент інноваційних виробництв, зокрема експортної орієнтації. Тому необхідною є трансформація технологічної структури РПК України у світлі постіндустріальних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку науково-практичних засад реструктуризації РПК зробили Ю. Гелетій, П. Кузмішин, Л. Левковська, В. Ляшенко, М. Максимчук, В. Прушківський, О. Романова, Г. Самійленко, Б. Чемісов, О. Чумак, О. Федорченко, Л. Федулова, П. Швець, Я. Шевчук, М. Якубовський та ін. Їх останні публікації, зокрема [1–7], дають достатньо повне уявлення про позитивні й негативні тенденції структурних змін у РПК та шляхи покращення структурних характеристик комплексів. Водночас у більшості досліджень бракує спеціального аналізу новітніх трансформаційних змін у технологічній структурі РПК.

Метою статті є обґрунтування основних аспектів технологічної структури РПК України, оцінка трансформаційних зрушень у ній та визначення стратегічних напрямів її удосконалення в контексті постіндустріального розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Структурні зміни в РПК своїм базисом мають циклічну динаміку суспільного розвитку й економічного зростання, що знайшло відображення в теоріях стадій розвитку суспільства У. Ростоу, економічних циклів (К. Маркса, С. Кузнеця, К. Жугляра, Дж. Кітчина), промислових революцій, інноваційного розвитку Й. Шумпетера, «довгих хвиль» М. Кондратьєва, промислових (індустріальних) циклів М. Туган-Барановського і Й. Шумпетера, технологічних укладів С. Глазьєва, «індустріальних вододілів» М. Кастельса.

Сегменти національної економіки, зокрема НПК і РПК, з початку 1990-х рр. функціонують, згідно теорії М. Кастельса, в умовах «другого індустріального вододілу», пов'язаного з переходом до стадії постіндустріального суспільства [8, с. 158]. Це суспільство базується на продукуванні знань із використанням інформаційних технологій, тому нерідко його ще називають k-суспільством (Knowledge Society).

Головним суб'єктом економіки k-суспільства як економіки знань є, за Р. Флоридою, креативний працівник. «Практично в любій галузі виробництва, – пише він, – від автомобілебудування до індустрії моди, харчової промисловості й інформаційних технологій, перемагає в кінцевому підсумку той, хто володіє творчим потенціалом» [9, с. 19].

В структурі економіки знань (або економіки постіндустріального типу) матеріальне виробництво поступається провідною роллю нематеріальному (сфері послуг) і замість технологічно застарілих галузей на авансцену виходять інноваційні галузі з найбільш передовими технологіями.

На структуру економіки знань, окрім науково-технічного прогресу (НТП), вливають й інші фактори: якість соціальних інститутів, суспільний поділ праці, кон'юнктура ринків, природні, трудові й фінансові ресурси, необхідність підтримання обороноздатності країни.

Зрозуміло, що тренди постіндустріального розвитку суспільства суттєво впливають на динаміку виробництва і структуру РПК. При цьому структуру РПК не слід розглядати як одновимірний феномен; хоча б тому, що на основі структурних «зрізів» у них можна виділити низку часткових структур (галузеву, технологічну, функціональну, відтворювальну, інституційну, територіальну та ін.).

Базовою у ПК традиційно була галузева структура, яка виділяється на основі співвідношень (пропорцій) між окремими галузями згідно Загального класифікатора галузей народного господарства (ЗКГНГ). Однак з переходом у 2001 р. на Класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД) цю функцію перебрала на себе структура видів економічної діяльності (ВЕД) або діяльнісно-видова структура. В РПК вона відіграє роль «несучої конструкції», оскільки всі інші структури є «проекціями» на неї співвідношень між ВЕД чи сегментами комплексів.

Так, технологічну структуру РПК визначають співвідношення між: а) галузями (або ВЕД), які визначають НТП, і традиційними галузями (або ВЕД); б) ВЕД, що мають різний технологічний рівень (належать до різних технологічних укладів); в) інноваційним та неінноваційним сегментами комплексу.

За часів індустріальної економіки основним для характеристики технологічної структури РПК вважалося співвідношення між галузями, що ви-

значають НТП, і традиційними галузями. До перших зазвичай відносили машинобудування, хімічну промисловість та електроенергетику, до других – решту галузей. При цьому з-поміж перших галузей підкреслювалася особлива («революційна») роль таких їх підгалузей, як електронна промисловість, хімія тонкого органічного синтезу та атомна енергетика.

В сучасний період співвідношення ВЕД, що мають різний технологічний рівень, слід аналізувати, відштовхуючись від Класифікації виробничих структур, яка була прийнята в ЄС у 2007 р. Згідно з нею, еталонна (постіндустріальна) структура національної економіки, передусім НПК і РПК, повинна мати такі частки ВЕД різного технологічного рівня: високотехнологічних – 20 %, середньотехнологічних – 30, середньонизькотехнологічних – 20 і низькотехнологічних – 30 % [10, с. 96].

До високотехнологічних ВЕД (за КВЕД–2010) відносяться виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів. До середньотехнологічних ВЕД належать виробництва електричного устаткування, машин і устаткування, не віднесених до інших угрупувань, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, хімічних речовин і хімічної продукції. Середньонизькотехнологічні ВЕД включають металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (крім машин і устаткування), виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення, добувну промисловість і розроблення кар'єрів, виробництво гумових і пластмасових виробів та іншої неметалевої мінеральної продукції. До низькотехнологічних відноситься решта ВЕД: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність; виробництво меблів та іншої продукції, ремонт і монтаж машин та устаткування; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; водопостачання, каналізація та поводження з відходами.

Високотехнологічні ВЕД формують базис п'ятого технологічного укладу, середньотехнологічні – четвертого, а середньонизькотехнологічні і низькотехнологічні – переважно третього. При цьому під технологічним укладом зазвичай розуміють сукупність взаємопов'язаних виробництв, що мають приблизно однаковий технічний рівень і розвиваються синхронно протягом певного періоду. Ключові чинники третього технологічного укладу – електрична й хімічна енергія, четвертого – атомна енергія та мікроелектронні компоненти, п'ятого – інформація і знання, шостого (перспективного) – нано- і клітинні технології.

Для стійкості технологічної структури РПК важливе значення має диверсифікованість їх діяльнісно-видової структури, особливо секторів високо- і середньотехнологічних ВЕД, оскільки спад виробництва в одних видах діяльності може компенсуватися його зростанням у інших. Однак диверсифікація структури РПК не може виступати як самоціль, вона має бути економічно виправданою.

Важливим для характеристики технологічної структури РПК є співвідношення між інноваційним та неінноваційним сегментами комплексу, яке можна виразити через інноваційну активність підприємств, випуск інноваційної продукції (в т. ч. на експорт) тощо.

До інноваційно-активних підприємств РПК зазвичай відносять ті з них, що, впроваджують різні типи інновацій (технологічні, продуктові, організаційні, маркетингові та ін.). Випуск же у значних масштабах інноваційної продукції є однією із найбільш суттєвих характеристик інноваційності РПК. Причому має значення, чи є продукція інноваційною тільки для підприємств, які її випускають, чи для ринку.

На логічне запитання: чому інноваційна продукція має у все більших масштабах реалізовуватися на зовнішніх ринках, відповідь дає нова теорія міжнародної торгівлі Пола Кругмана. Головний зміст її в тому, що в умовах відкритості національних ринків можливості продажу навіть інноваційних товарів багатократно зростають при виході на зовнішні ринки, що дозволяє виробникам суттєво знижувати середні витрати на виробництво одиниці продукції згідно ефекту масштабу [11, с. 132–133].

Дж. Лін [12] на прикладі китайської економіки довів, що національні економіки та їх сегменти (в т. ч. й РПК. – В.З.), які мають прогресивнішу технологічну структуру (сучасну постіндустріальну), в загальному випадку мають і кращі можливості для подолання кризових явищ, зростання виробництва, зміцнення конкурентоспроможності тощо. Тому важливе значення має державна по-

літика щодо удосконалення технологічної структури РПК. Ця політика має бути спрямована на досягнення таких структурних параметрів РПК, які, з одного боку, відповідають сучасним (постіндустріальним) стандартам розвинутих країн, а з іншого – враховують специфіку її еволюції та «точки біфуркації» – переходу в нову якість, на новий технологічний рівень.

Аналіз технологічної структури РПК України доцільно розпочати зі співвідношення між галузями, які визначають НТП, і традиційними галузями, яке визначалося до 2000 р., що одночасно дозволяє зробити екскурс в економічну історію. Як показують розрахунки, найбільшу частку (більше половини товарного випуску) галузей, що визначають НТП, у 1997 р. мали ПК Рівненської (62,5 %, в т. ч. електроенергетики – 45,0 %), Київської (56,7 %), Харківської (55,3 %, в т. ч. машинобудування – 36,5 %) та Івано-Франківської (50,6 %) областей. У 2000 р., через те що у ПК Харківської області й далі продовжувала скорочуватися (на 7,6 в. п. проти 1997 р.) частка машинобудування, а у Івано-Франківській – хімічної і нафтохімічної промисловості (на 8,4 в. п.) їх ПК випали з числа тих, у яких домінують галузі НТП [13, с. 423–424, 541].

З переходом у 2001 р. від ЗКГНГ до КВЕД актуальним стало співвідношення між ВЕД за їх технологічним рівнем (приналежністю до певного технологічного укладу). Однак його розрахун-

Таблиця 1. Динаміка структури регіональних промислових комплексів України за технологічним рівнем (технологічними укладами) їх видів економічної діяльності, %

Промисловий комплекс регіону (області)	Технологічний рівень							
	високий (V технологічний уклад)		середньовисокий (IV технологічний уклад)		середньонизький (III технологічний уклад)		низький (III технологічний уклад)	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Україна	1,5	1,7	11,9	10,0	34,8	35,1	51,8	53,2
АР Крим	0,4	...	23,8	...	13,7	...	62,1	...
Вінницька	1,4	1,1	7,4	5,6	7,2	6,4	84,0	86,9
Волинська	0,4	0,2	15,3	18,2	9,6	10,1	74,7	71,5
Дніпропетровська	0,1	0,0	8,1	8,8	64,2	65,0	27,6	26,2
Донецька	0,5	0,2	11,9	5,1	57,1	66,9	30,5	27,8
Житомирська	2,5	2,1	7,4	7,6	29,7	26,7	60,4	63,6
Закарпатська	17,1	5,1	35,9	38,9	3,6	5,1	43,4	50,9
Запорізька	0,9	1,0	20,4	15,4	39,5	44,4	39,2	39,2
Івано-Франківська	0,1	0,1	6,7	9,8	22,6	21,0	70,6	69,1
Київська	1,9	1,9	6,6	9,4	18,0	23,9	73,5	64,8
Кіровоградська	0,3	0,1	8,2	9,9	15,5	22,2	76,0	67,8
Луганська	0,7	...	19,6	13,1	52,5	...	27,2	23,9
Львівська	2,4	2,1	10,0	8,6	16,0	22,3	71,6	67,0
Миколаївська	0,1	0,3	14,9	14,0	21,8	21,9	63,2	63,8
Одеська	2,1	1,8	24,6	26,4	10,0	10,0	63,3	61,8
Полтавська	0,2	0,3	14,4	7,5	49,8	51,1	35,6	41,1
Рівненська	0,2	0,3	16,6	18,3	19,1	17,5	64,1	63,9
Сумська	0,6	1,4	28,9	23,8	33,1	40,5	37,4	34,3
Тернопільська	1,3	1,7	22,4	13,8	12,3	15,8	64,0	68,7
Харківська	3,0	3,5	16,2	13,6	20,8	29,8	60,0	53,1
Херсонська	0,5	0,4	12,3	7,5	10,6	13,7	76,6	78,4
Хмельницька	1,1	2,1	8,6	7,3	23,2	24,1	67,1	66,5
Черкаська	3,8	4,1	21,0	21,5	4,6	4,5	70,6	69,9
Чернівецька	2,0	3,1	10,3	4,1	13,8	12,8	73,9	80,0
Чернігівська	0,9	0,6	3,9	4,6	14,9	14,2	80,3	80,6
м. Київ	3,7	4,3	3,5	3,0	9,1	6,5	83,7	86,2
м. Севастополь	0,4	...	13,2	...	12,3	...	74,1	...

Джерело: розраховано автором за даними [14, с. 31–43].

ки за тривалий період натикаються на певні методологічні труднощі, пов'язані з переходом до КВЕД–2010, який дозволяє коректно простежити його динаміку тільки з 2013 р. (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, що виробництва високого технологічного рівня (V технологічного укладу) у 2013 р. були суттєво представлені лише в структурі ПК Закарпатської області. Але у зв'язку з падінням обсягів виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції на підприємствах області з іноземним капіталом (ТОВ завод «Флекстронікс ТзОВ», ТОВ «Джейбіл Сьоркіт Юкрейн Лімітед», ПАТ «Мукачівський завод «Точприлад») навіть у ній високотехнологічні виробництва представлені недостатньо. Водночас як позитив можна розцінювати те, що ПК Києва і Харківської області, що мають найкращі потенційні можливості щодо розвитку виробництв V технологічного укладу, швидко нарощують їх частку.

На сьогодні передовими в технологічному відношенні є ті РПК, які мають найкраще розвинутий сегмент ВЕД середньовисокого технологічного рівня (IV технологічного укладу), передусім за рахунок машинобудівних ВЕД – Закарпатської, Волинської, Запорізької, Миколаївської та Харківської областей, а не ВЕД основної хімії (які деякі автори відносять до середньонизького технологічного рівня) – Одеської, Черкаської, Рівненської та Луганської областей. Потенціал ПК Запорізької, Миколаївської, Рівненської та Хмельницької областей за ВЕД IV технологічного укладу міг би бути більшим, якби до них віднести атомну енергетику, що включена до низькотехнологічних ВЕД з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Як суттєву негативну тенденцію відмітимо досить різке скорочення частки ВЕД IV технологічного укладу у потужних ПК Запорізької і Харківської областей.

ВЕД середньонизького технологічного рівня складають основу ПК Дніпропетровської та Донецької областей (видобування вугілля і залізної руди та металургійне виробництво), Запорізької області (металургійне виробництво), Полтавської (нафтоперероблення й добувна промисловість) та Сумської (добувна промисловість) областей. Є достатньо підстав вважати, що значний потенціал ПК цих областей дозволяє їм суттєво прискорити розвиток ВЕД новітніх технологічних укладів.

Найбільшу частку низькотехнологічних ВЕД (понад 75 %) мають ПК Вінницької, Херсонської, Чернівецької та Чернігівської областей. Основним ВЕД у них (крім Чернівецької області) є виробництв харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів. За ринкових умов чи не найбільш технологічно деградував ПК Вінницької області, який у 1990 р. мав частку машинобудування й металообробки на рівні 26,6 %.

Досить точну узагальнену оцінку прогресивності технологічної структури РПК дають розрахунки коефіцієнта Хечмена (I_{HAC}) [15, с. 16]:

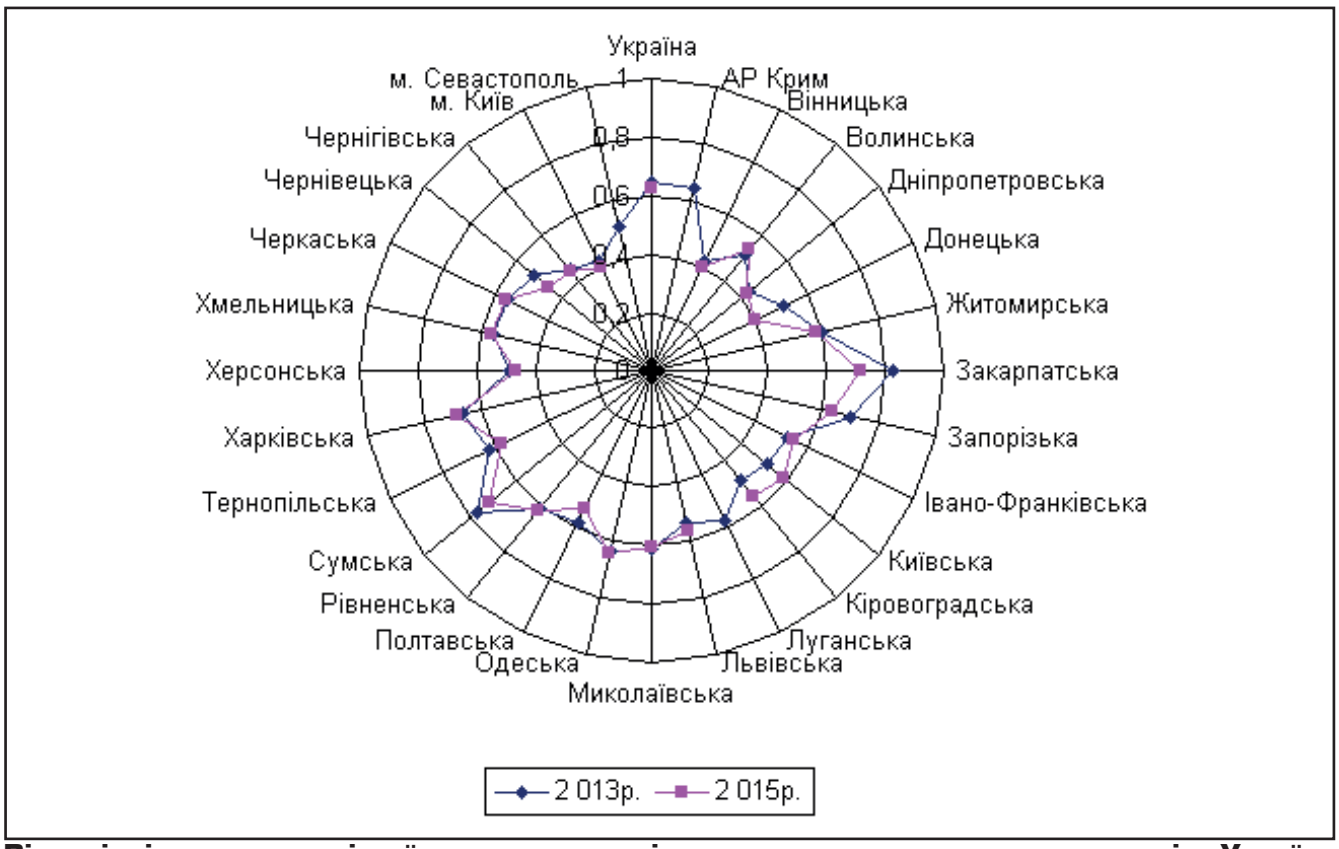
$$I_{HAC} = \frac{1}{\sum_{i=1}^{m}\left[(S_i^r / S_i^N)\times S_i^r\right]} (0 \le I_{HAC} \le 1) \quad (1)$$

де S_i^r, S_i^N – частки i–х ВЕД відповідно структури РПК і еталонної структури (N = 1).

Смисл варіації I_{HAC} в інтервалі [0,1] такий: при його значенні, що дорівнює одиниці, структура РПК повністю співпадає з еталонною, нульове значення коефіцієнта свідчить про те, що ці структури абсолютно різні.

Розрахунки показали, що найбільший I_{HAC} у 2015 р. мав ПК Закарпатської області (0,826). Суттєве скорочення у комплексі упродовж 2013–2015 рр. частки високотехнологічних ВЕД, хоча й знизило I_{HAC} (до 0,717), але не змістило його з першої позиції. Другу позицію стабільно утримує ПК Сумської області (I_{HAC} = 0,713). На третьому місці у 2013 р. був ПК Запорізька область (I_{HAC} = 0,670), але у 2015 р. він поступився ним ПК Харківської області (0,689). Крім того, його відтіснив з четвертої позиції ще й ПК Одеської області (0,642). Найменш сучасну технологічну структуру (невідповідну постіндустріальним тенденціям) має Вінницька область (0,392), причому з тенденцією до її погіршення. ПК столиці (передостанній в рейтингу за I_{HAC}) також не вирізняється структурно–технологічною досконалістю (0,417) і позитивним трендом розвитку. «Індустріальні монстри» України – ПК Дніпропетровської і Донецької областей – хоча й не відносяться до комплексів із найбільшою часткою низькотехнологічних ВЕД, однак через гіпертрофований розвиток металургії і добувної промисловості, мають недосконалу технологічну структуру (I_{HAC}, відповідно, 0,423 і 0,399), яка, до речі, різко погіршилася у другому з них у період військових дій на Сході країни (рис.).

Характеристики технологічної структури РПК значною мірою залежать від диверсифікації їх діяльнісно–видової структури. Для її оцінювання



Відповідність технологічної структури регіональних промислових комплексів України еталонній структурі країн ЄС (за коефіцієнтом Хечмена)

Джерело: побудовано автором за даними [14, с. 31–43].

слід використати індекс Херфіндаля–Хіршмана (I_{HH}) при заміні у його формулі часток підприємств у галузі на частки ВЕД (S_i) у РПК:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + ... + S_m^2. \qquad (2)$$

Якби в РПК (чисто теоретично) був би тільки один ВЕД, то S_1 = 100 %, а I_{HH} = 10 000. Якби в ньому було 100 однакових за часткою ВЕД, то S_i = 1 %, а I_{HH} = 100. Слабодиверсифікованою структура РПК вважається тоді, коли індекс Херфіндаля–Хіршана перевищує 1800.

Розрахунки показали, що індекс Херфіндаля–Хіршмана для РПК України з більш досконалою (сучасною) технологічною структурою в загальному випадку є значно меншим (що вказує на вищий ступінь диверсифікації структури), ніж у РПК з найменш досконалою структурою (табл. 2).

Підвищення рівня диверсифікації структури РПК важливе не тільки на рівні секцій і розділів КВЕД, а й груп та класів. Дослідження інших авторів показують, що в РПК металургійної спеціалізації активно відбувається і технологічна, і продуктова диверсифікація, що відповідає загальносвітовим тенденціям [4, с. 8]. Натомість у РПК з розвиненою хімічною і нафтохімічною промисловістю (Одеської, Рівненської, Черкаської, Полтавської областей) спостерігається протилежна тенденція: звуження ВЕД до двох крупнотоннажних сегментів – виробництва мінеральних добрив і продуктів базової нафтохімії, тоді як виробництва інноваційної продукції середньо- і малотоннажної хімії здають свої позиції. Але ще більш загрозлива ситуація склалася у РПК, що раніше мали чітко виражену спеціалізацію на машинобудуванні (м. Києва, Харківської, Львівської, Одеської, Сумської та інших областей). У них виробництво конкурентоспроможної машинобудівної продукції цивільного призначення майже зникло, а виробництво сучасної високотехнологічної і оборонної продукції перебуває в стадії занепаду, що явно не відповідає тенденціям постіндустріального розвитку і потребам підтримання обороноздатності країни.

Аналіз технологічної структури РПК за співвідношенням між його інноваційним та неінноваційним сегментами комплексу логічно розпочинати зі встановлення частки інноваційно активних підприємств (ІАП). Найбільшою у 2015 р. вона була

Таблиця 2. Диверсифікація діяльнісно–видової структури регіональних промислових комплексів України з найбільш і найменш досконалою технологічною структурою (за індексом Херфіндаля –Хіршмана)

Промисловий комплекс регіону (області)	Місце в рейтингу за досконалістю технологічної структури (2015 р.)	Індекс Херфіндаля–Хіршмана	
		2013	2015
Україна	х	1467	1500
Закарпатська	1	1439	1222
Сумська	2	1661	1548
Харківська	3	1551	1527
Дніпропетровська	21	2071	2093
Донецька	22	1759	2460
м. Київ	23	3823	3865
Вінницька	24	3504	4525

Джерело: розраховано автором за даними [14, с. 31–33, 39, 40, 43].

у ПК Миколаївської – 31,2 % (у 2013 р. – третя позиція в рейтингу 27–ми РПК), Харківської – 28,6 % (п'ята) та Кіровоградської – 24,8 % (дев'ята) областей. ПК Запорізької області, який у 2013 р. був лідером за кількістю ІАП, перемістився у 2015 р. на 5–ту позицію, а столичний ПК з другої позиції – на 11–ту (в рейтингу без ПК АР Крим і м. Севастополя). Найменше підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, у ПК Закарпатської – 10,1 % (що у 2013 р. також займав останнє місце в рейтингу РПК), Рівненської – 10,6 % (18–те) та Луганської – 11,3 % (23–тє) областей (табл. 3).

Найважливішими з–поміж усіх інновацій є технологічні інновації, тому для характеристики технологічної структури РПК важливим є показник частки підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси. За цим показником лідерство серед РПК утримує ПК Харківської області – 16,4 % (2015 р.), за ним йдуть ПК Львівської – 13,3 % (у 2013 р. обіймав 12 позицію рейтингу) та Івано–Франківської – 13,3 % (17–ту) областей. ПК м. Києва, який у 2013 р. займав третє місце за цим показником, перемістився на 9–те місце. Замикають рейтинг РПК за цим показником ПК найбільш індустріально розвинених областей – Донецької – 2,9 % (у 2013 р. – 14–те місце) і Дніпропетровської – 4,3 % (24–те). А стабільно третю позицію внизу рейтингової таблиці займає ПК Закарпатській області – 5,1 %.

Важливо, щоб не тільки значна частка підприємств РПК впроваджували нові технологічні процеси, а й щоб ці процеси відносились до маловідходних та ресурсозберігаючих. Найбільшу частку таких процесів мають ПК Хмельницької (66,7 %), Вінницької (65,4 %) та Донецької (60,0 %) областей, причому з яскраво вираженою позитивною динамікою. Натомість ПК Чернігівської, Волинської та Івано–Франківської областей характеризуються найменшою часткою таких процесів (від 14 до 16 %) та ще й негативною динамікою самої частки. Найбільше потребують зростання частки маловідходних та ресурсозберігаючих технологічних процесів ПК вугільно–металургійної спеціалізації, яка у ПК Дніпропетровської області у 2015 р. складала 60,0 %, Донецької – 39,0 %, Запорізької – 30,7 % і Луганської – 23,8 %. Це зумовлено тим, що до 2020 р. передбачається повністю відмовитися від мартенівського способу плавки металу, який ще у 2011р. складав 25,4 %, та суттєво збільшити частку безперервного литва стальних заготовок (в перспективі – від 54 до 90 і більше відсотків, як у найбільш розвинених країнах) [4, с. 208–209].

У більшості РПК, що мають чималу частку підприємств, які впроваджують нові технологічні процеси, відносно більшою є й частка підприємств, що освоюють виробництво інноваційної продукції, однак прямої залежності тут не простежується. Так, перший в рейтингу за цим показником ПК Запорізької області у 2015 р. мав 14,9 % таких підприємств, що краще, ніж у 2013 р. на 3,9 в. п., однак за той же період частка підприємств, що впроваджують нові технологічні процеси, у ньому скоротилася. Водночас останні за цим показником ПК Волинської і Луганської областей не характеризуються високою часткою підприємств, що впроваджують нові технологічні процеси.

Найважливішим показником, що характеризує інноваційний сегмент РПК, безумовно є показ–

Таблиця 3. Динаміка технологічної структури регіональних промислових комплексів України за часткою інноваційного сегменту

Промисловий комплекс регіону (області)	Частка інноваційно активних підприємств, %		Частка підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси, %		Частка маловідходних та ресурсозберігаючих процесів, у % до нових технологічних процесів		Частка підприємств, що освоювали виробництво інноваційної продукції (ІП)		Частка реалізованої ІП, у % до загального обсягу реалізованої промислової продукції				В тому числі ІП нової для ринку, у % до обсягу реалізованої ІП			
									всього		у т. ч. на експорт, у % до обсягу реалізованої ІП		всього		у т. ч. на експорт, у % до обсягу ІП нової для ринку	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Україна	16,8	17,3	6,5	8,4	31,9	37,6	6,7	8,7	3,3	1,4	44,8	47,0	34,5	31,6	53,0	62,0
АР Крим	15,2	...	6,1	...	48,6	...	5,5	...	3,3	...	70,6	...	64,3	...	93,2	...
Вінницька	19,4	14,7	6,7	6,5	3,1	65,4	8,8	8,8	2,3	0,6	0,8	1,3	9,7	38,0	8,2	0,1
Волинська	10,5	11,5	5,9	5,8	32,0	15,2	3,2	3,8	3,0	2,2	61,0	43,8	53,8	2,9	83,5	0,0
Дніпропетровська	11,9	13,0	3,4	4,3	39,2	39,0	5,4	5,8	1,9	0,4	80,3	67,3	17,5	17,7	74,8	32,4
Донецька	10,5	11,7	5,6	2,9	48,3	60,0	4,9	4,6	3,0	2,6	55,6	71,9	19,4	11,7	33,2	91,0
Житомирська	17,5	15,5	10,4	8,9	48,8	35,0	3,7	6,1	5,5	1,8	5,3	17,3	1,6	23,8	2,6	17,1
Закарпатська	6,9	10,1	2,3	5,1	33,3	28,6	2,8	4,3	15,5	4,6	26,7	72,8	70,4	–	0,0	–
Запорізька	28,8	20,9	8,8	8,5	23,2	30,7	11,0	14,9	2,3	2,7	70,2	42,7	34,0	21,6	72,6	68,5
Івано–Франківська	21,4	21,6	4,7	11,2	29,4	16,0	9,6	8,8	4,3	1,3	33,0	33,2	53,9	16,9	4,6	64,4
Київська	13,5	13,3	4,6	8,2	62,1	35,9	5,8	5,1	2,4	0,8	27,0	22,2	35,9	38,3	69,0	42,0
Кіровоградська	18,3	24,8	7,6	7,9	50,0	36,8	8,8	11,9	6,4	2,3	17,8	16,8	4,3	19,9	55,9	76,8
Луганська	11,2	11,3	6,1	6,3	14,0	23,8	4,2	3,8	2,1	1,8	82,2	96,7	81,6	96,7	99,3	100,0
Львівська	16,6	19,3	6,0	13,3	14,9	28,6	6,7	8,1	3,0	1,9	8,4	10,3	14,6	34,9	18,3	7,9
Миколаївська	24,9	31,2	4,3	9,7	–	23,1	7,7	11,8	3,0	0,3	71,3	21,0	74,0	15,5	94,1	0,0
Одеська	17,6	19,4	4,6	8,6	83,3	57,7	5,9	7,0	3,6	1,2	21,9	18,0	60,2	36,7	20,8	32,1
Полтавська	8,1	16,2	2,2	5,4	60,0	52,9	3,9	10,3	6,5	1,9	25,1	25,7	21,0	0,0	95,5	77,6
Рівненська	14,9	10,6	6,9	6,5	15,8	33,3	4,6	4,1	0,8	0,4	22,1	32,4	10,8	26,7	36,6	89,8
Сумська	14,0	19,8	4,8	7,7	35,2	59,5	8,3	12,9	10,4	7,1	60,7	70,6	39,4	71,1	95,7	81,5
Тернопільська	17,1	17,4	7,1	10,9	29,4	34,4	8,1	9,8	2,6	2,8	4,9	8,6	10,9	30,0	37,0	7,0
Харківська	23,2	28,6	17,7	16,4	16,5	40,1	7,6	10,8	4,8	3,4	52,0	64,3	35,8	78,6	54,4	79,0
Херсонська	23,6	20,7	4,9	10,9	85,1	48,0	11,3	13,1	4,0	1,4	5,2	10,2	51,3	5,7	6,1	4,5
Хмельницька	18,2	12,3	6,6	5,5	20,8	66,7	5,0	7,5	1,6	0,7	28,9	25,5	0,5	1,6	88,9	0,0
Черкаська	15,0	17,2	3,5	8,3	9,5	26,7	5,7	11,0	2,0	0,7	11,3	30,1	18,4	13,7	9,5	4,5
Чернівецька	16,5	17,0	3,9	9,4	62,5	40,0	5,5	11,3	2,6	2,4	28,1	22,3	–	–	–	–
Чернігівська	20,7	13,3	4,1	6,2	17,4	14,3	6,9	8,9	0,9	0,5	29,8	42,8	28,0	40,6	8,6	95,8
м. Київ	25,6	17,3	9,2	8,7	27,0	15,8	13,3	12,7	4,4	0,4	17,1	8,5	62,5	45,6	21,1	8,1
м. Севастополь	11,3	...	1,0	...	–	...	5,1	...	0,2	...	3,7	...	3,7	...	100,0	...

Джерело: розраховано і складено автором за даними Державної служби статистики України [16].

ник частки реалізованої інноваційної продукції (ІП). Це пояснюється тим, що він більше корелює не з показниками інноваційної активності підприємств РПК, а з показниками їх технологічного рівня. Так, більш висока частка реалізованої ІП за 2015 р. у ПК Сумської (7,1 %), Закарпатської (4,6 %) та Харківської (3,4 %) областей тісно корелює з їх рейтинговими місцями за часткою реалізованої продукції ВЕД IV і V технологічного укладів – відповідно четвертим, першим та сьомим. А різке зниження частки реалізованої продукції ВЕД V технологічного укладу у 2013–201 рр. у ПК Закарпатської області перемістило його з першого місця на друге в рейтингу комплексів за часткою реалізованої ІП. Відповідно, ПК Вінницької області і м. Києва, які мають найбільшу частку реалізованої продукції низькотехнологічних ВЕД, в кінці рейтингу РПК за часткою реалізованої ІП. Як дуже негативну слід відмітити тенденцію до скорочення частки ІП за досліджуваний період у всіх РПК, крім ПК Запорізької (зростання на 0,4 в. п. або на 17,4 %) і Тернопільської (0,2 в. п. і 7,7 %) областей. Особливо небажаним є скорочення цієї частки у найбільших РПК, зокрема м. Києва (–4,0 в. п. і –90,9 %) і Дніпропетровської області (–1,5 в. п. і –78,9 %).

Додатковим аргументом конкурентоспроможності ІП є її експортна частка. Найбільшою вона у 2015 р. була у ПК Луганської (96,7 %), Закарпатської (72,8) та Донецької (71,9 %) областей, причому у всіх із тенденцією до зростання, а найменшою – у ПК Вінницької області (1,3 %), м. Києва (8,5) та Тернопільської області (8,6 %). Однак превалювання в експортних поставках промислової продукції низького технологічного рівня (меншою мірою це стосується ПК Закарпатської області) свідчить про те,що вона конкурентна на зовнішніх ринках більше за цінами, ніж за якісними характеристиками.

В структурі інноваційної продукції РПК вищу конкурентоспроможність має продукція нова для ринку, а не для самих підприємств. Найбільшу частку такої продукції випускають підприємства ПК Луганської (96,7 %), Харківської (78,6 %) і Сумської (71,1 %) областей; зовсім не випускають такої продукції підприємства ПК Чернівецької області і перестали випускати – Закарпатської.

Додатковим підтвердженням затребуваності нової для ринку продукції є її значна експортна частка чи абсолютне її домінування, як це має місце у ПК Луганської області. І навпаки, свідченням погіршення конкурентних характеристик є призупинення її експортних поставок (як у ПК Закарпатської і Чернівецької областей), чи практично їх нульовий рівень – як у ПК Волинської, Миколаївської та Хмельницької областей.

Таким чином, за роки ринкових перетворень в Україні технологічно деградували ПК м. Києва, Харківської, Дніпропетровської, Запорізької, Львівської, Одеської, Вінницької та інших областей. Вони мали високотехнологічні ВЕД (авіабудування, радіоелектроніки, верстатобудування, приладобудування та ін.), які могли б стати підґрунтям постіндустріального (а в перспективі – неондустріального, на базі ВЕД VI технологічного укладу) розвитку України. Зростання ж нині складальних виробництв у машинобудівних ВЕД мало сприяє зростанню технологічного рівня РПК, оскільки ланцюг створення додаткової вартості таких виробництв є усіченим. Занепад машинобудування, як основного продуцента інноваційних змін, фактично позбавляє Україну індустріальної платформи для постіндустріального розвитку [7, с. 189]

Структурні дисбаланси в технологічній структурі РПК України зумовлені не тільки, недоліками інституційних (зокрема ринкових) реформ, двома хвилями світової фінансово–економічної кризи, а й наслідками військової агресії Росії, яка призвела до фізичної руйнації багатьох підприємств Донецької і Луганської областей, вивезення до країни–агресора устаткування найбільш високотехнологічних підприємств (донецького заводу «Топаз», Луганського патронного заводу та ще близько 20 підприємств). Спотворення технологічної структури багатьох РПК України викликане також розривом виробничих зв'язків з підприємствами окупованих Росією територій (Криму і Донбасу).

Наявність глибоких структурних дисбалансів в РПК України вказує на необхідність проведення науково обгрунтованої політики їх технологічної реструктуризації. Ця політика має будуватися не тільки на постулатах ринкової теорії, а й теорії становлення нових технологічних укладів (п'ятого і наступних). Згідно трендів постіндустріального розвитку, технологічна структура РПК має наближатися до стандартів країн ЄС. Однак в РПК більшою мірою, ніж в НПК мають враховуватися забезпеченість їх необхідними ресурсами та об'єктами інфраструктури. Крім того, у процесі технологічної реструктуризації РПК слід виходити

з тієї їх діяльнісно–видової і технологічної структури, яка вже склалася.

Із врахуванням цього та результатів аналізу трансформаційних зрушень у технологічній структурі РПК України визначимо стратегічні напрями її удосконалення в контексті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. та Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Основними з них, на нашу думку, є такі:

– перехід на інноваційну модель формування технологічної структури РПК (на засадах економіки знань з високою часткою ВЕД п'ятого технологічного укладу);

– підвищення ролі держави в технологічній модернізації РПК (розробка і реалізація цільових програм, державне замовлення інноваційної продукції, дозволений в рамках СОТ протекціонізм, закупівля і поширення ліцензій на нові технології тощо);

– створення сприятливого інституційного середовища в регіонах (на засадах децентралізації) для впровадження досягнень науки і техніки у промислове виробництво;

– формування на основі об'єднання усіх зацікавлених сторін (держави, бізнесу, освіти, науки) т. зв. технологічних платформ з реструктуризації РПК, які добре зарекомендували себе в країнах ЄС [3, с. 60–61];

– модернізація і підвищення конкурентоспроможності виробництва в РПК на основі принципово нових технологій, передусім конвергентних: нано– (N), біо– (B), інфо– (I) та когнітивних (C), тобто NBIC–технологій, які пов'язують із 3–D друком, новими матеріалами та робототехнікою;

– прискорення темпів оновлення основних фондів у РПК, збільшення інвестицій у високотехнологічні підприємства і ВЕД на основі поліпшення інвестиційного клімату в регіонах, стабілізації роботи фінансових корпорацій, розвитку венчурного інвестування тощо;

– формування постіндустріальних (мережевих) виробничих систем, у т. ч. й за участю транснаціональних корпорацій;

– транснаціоналізація тих вітчизняних промислових підприємств, які без інноваційного та інвестиційного «запилення» з боку транснаціональних структур не в змозі стати конкурентоспроможними на міжнародних ринках;

– формування інноваційних структур типу технопарків, технополісів, інноваційних бізнес–інкубаторів і кластерів, спеціальних (науково–технічних) економічних зон, здатних стати «точками індустріального зростання» й забезпечити прорив на міжнародних ринках.

Висновки

Технологічна структура РПК України й досі формується переважно на основі ВЕД третього технологічного укладу. Виробництва четвертого, а тим більше п'ятого, укладів, у більшості РПК представлені недостатньо. Отже, в постіндустріальну епоху трансформація технологічної структури РПК є необхідною передумовою ефективного і динамічного зростання їхнього виробництва. Аби кардинально поліпшити ситуацію й наблизити технологічну структуру РПК до стандартів ЄС, слід реалізувати низку заходів з розвитку найбільш інноваційних підприємств і ВЕД за участю усіх зацікавлених сторін (держави, бізнесу, освіти, науки, населення).

Продовження досліджень у визначеному напрямку (за більший часовий відрізок) дозволить виявити стійкі тренди в динаміці технологічної структури РПК й коригувати їх у контексті постіндустріального розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Максимчук М. В. Структурні зміни у промисловості регіону / М. В. Максимчук // Науковий вісник Чернівецького національного університету : Економіка : [зб. наук. пр.]. – 2012. – Вип. 623–626. – С. 363–367.

2. Прушківський В. Г. Реструктуризація промисловості в регіоні: теорія, методологія, практика : [монографія] / В. Г. Прушківський. – Донецьк : ТОВ «Юго–Восток, Лтд», 2008. – 444 с.

3. Романова О. А. Структурная модернизация индустриального региона как фактор устойчивого развития / О. А. Романова // Вестник УрФУ. Серия : Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 56–64.

4. Структурные трансформации старопромышленных регионов Украины : монография / В. И. Ляшенко, Л. Г. Червова, Л. М. Кузьменко и др. / НАН Украины, Ин–т экономики пром–сти. – Донецк, 2013. – 412 с.

5. Федулова Л. І. структурна ефективність промислового комплексу регіонів: технологічний аспект / Л. І. Федулова // Продуктивні сили України. – 2008. – № 1. – С. 22–34.

6. Чумак О. В. Структурні зміни у розвитку регіональних промислових комплексів як основа інноваційного розвитку економіки України / О. В. Чумак, О. К. Фе–

дорченко // Економічний простір. – 2012. – № 67. – С. 163–171.

7. Якубовський М. М. Модернізація економіки промислових регіонів: спроба концептуалізації / М. М. Якубовський, В. І. Ляшенко // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1. – С. 188–195.

8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

9. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Ричард Флорида ; пер. с англ. – М. : Классика–XXI, 2007. – 432 с.

10. Пирог О. В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О. В. Пирог // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 93–103.

11. Захаренко Р. Л. Пол Кругман: нобелевский лауреат, теоретик международной торговли и экономической географии / Р. Л. Захаренко // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2009. – № 1. – С. 130–137.

12. Lin J. New structural economics: a framework for rethinking development / by Justin Yifu Lin // The Word Bank. – Washington D.C., 2012. – 388 p.

13. Захарченко В. І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України / В. І. Захарченко. – Вінниця : Гіпаніс, 2004. – 548 с.

14. Промисловість України у 2010–2015 роках : стат. збірник / за ред. І. С. Петренко ; відп. за вип. Ю. М. Лосєва. – К. : Держслужба статистики України, 2016. –381 с.

15. Михеева Н. Н. Структурные факторы региональной динамики: измерение и оценка / Н. Н. Михеева // Пространственная экономика. – 2013. – № 1. – С. 11–32.

16. Державна служба статистики України : офіц. сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

С.Г. БАТАЖОК,
к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

Сучасний стан та перспективи розвитку системи формування та використання коштів місцевих бюджетів за умов децентралізації фінансових ресурсів (на прикладі Київської області)

У статті досліджено особливості формування та використання коштів місцевих бюджетів шляхом детального аналізу бюджетних надходжень та витрат у розрізі їх видів. Зазначено проблеми та визначені шляхи зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування. Сформульовано етапи впорядкування видаткових повноважень органів місцевої влади та здійснення бюджетної децентралізації.

Ключові слова: *бюджетна децентралізація, доходи та видатки місцевих бюджетів, валовий регіональний продукт, видаткові повноваження, фінансова самостійність.*

С.Г. БАТАЖОК,
к.э.н., доцент, Белоцерковский национальный аграрный университет

Современное состояние и перспективы развития системы формирования и использования средств местных бюджетов в условиях децентрализации финансовых ресурсов (на примере Киевской области)

В статье исследованы особенности формирования и использования средств местных бюджетов путем детального анализа бюджетных поступлений и расходов в разрезе их видов. Определены проблемы и пути укрепления финансовой базы органов местного самоуправления. Сформулированы этапы упорядочения расходных полномочий органов местной власти и осуществления бюджетной децентрализации.

Ключевые слова: *бюджетная децентрализация, доходы и расходы местных бюджетов, валовой региональный продукт, расходные полномочия, финансовая самостоятельность.*

© С.Г. БАТАЖОК, 2017

S.G. BATAZHOK,
PhD in economics, associate professor of finance and credit, Bila Tserkva National Agrarian University

Current state and prospects of development of system of formation and use of means of local budgets in the conditions of decentralize financial resources (on the example of Kyiv region)

In the article the peculiarities of formation and use of means of local budgets through detailed analysis of the budget of income and expenditure in the context of their species. Identified problems and ways to strengthen the financial base of local governments. Formulated stages of streamlining expenditure powers of local authorities and the implementation of fiscal decentralization.

Key words: *fiscal decentralization, revenue and expenditure of local budgets, gross regional product, expenditure powers, financial autonomy.*

Постановка проблеми. Необхідною умовою розвитку демократичної держави є самостійність і фінансова незалежність місцевих органів влади у здійсненні покладених на них функцій. Місцеві бюджети є основою фінансового розвитку адміністративно–територіальних одиниць. Хоча питання формування і розподілу доходів та видатків місцевих бюджетів у відповідності до принципів Європейської Хартії місцевого самоврядування наразі остаточно не вирішені. Відповідно проблеми формування дохідної бази місцевих бюджетів та виконання покладених на органи місцевої влади власних та делегованих повноважень в сучасних умовах стають більш актуальними.

Нагальними питаннями, які постають на сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування, є забезпечення органів місцевої влади необхідними фінансовими ресурсами для більш ефективного їх функціонування та належного фінансування видаткових потреб. За умов обмеженості бюджетних ресурсів гостро постає питання удосконалення процесу формування та чіткого розподілу доходів та видатків місцевих бюджетів задля задоволення потреб та інтересів територіальних громад й підвищення економічного та соціального розвитку територій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями формування та використання коштів місцевих бюджетів займалися вітчизняні науковці та практики: Й. Бескид, О. Василик, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Когут, І. Лунін, В. Опарін, Ц.Огонь, О. Сунцова, В. Федосов, С. Юрій та ін. Донині невирішений ряд дискусійних питань, які виникають на місцевому рівні у процесі формування та використання бюджетних коштів.

Метою статті є дослідження процесу формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів Київської області за умов децентралізації.

Виклад основного матеріалу. У побудові дієвої системи місцевого самоврядування, спроможної своєчасно й ефективно задовольняти потреби громадян, важливу роль відіграє бюджетна децентралізація. Вона передбачає передачу певних функцій та повноважень з центрального рівня на місцеві із чітким їх розмежуванням між органами влади. Успішність процесу бюджетної децентралізації залежить від фінансової спроможності органів місцевого самоврядування (ОМС). Щоб оцінити можливість забезпечення фінансової спроможності ОМС в нинішніх умовах реформування сфери місцевих фінансів України, необхідно проаналізувати стан і проблеми дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів та виявити фактори, що негативно впливають на їх формування. Враховуючи економічний потенціал Київської області, для подальшого дослідження було обрано даний регіон.

Необхідною умовою об'єктивної оцінки забезпеченості територіальних громад фінансовими ресурсами є дослідження рівня доходів I кошика, II кошика та трансфертів, співвідношення яких значно впливає на рівень децентралізації бюджетної системи (табл.1). Серед доходів місцевих бюджетів Київської області впродовж 2011 – 2015 рр. найпитомішу вагу, а саме 54,9 % займають трансферти, які на кінець 2015 р. складали 13610,2 млн. грн. У динаміці простежується негативна тенденція до збільшення в загальній структурі доходів місцевих бюджетів трансфертів, які передаються з державного бюджету міс–

цевим бюджетам на 6,3%. Слід зазначити, що впродовж 2011 – 2015 рр. спостерігається позитивна тенденція до збільшення власних доходів місцевих бюджетів, питома вага яких збільшилася на 9,7%. Збільшення власних доходів вказує на підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів у виконанні власних повноважень, проте їх питома вага залишається досить низькою. Примноження частки сукупного обсягу трансфертів до місцевих бюджетів за ці роки на 6,3% характеризує зменшення фінансової незалежності місцевих органів влади, що обмежує їх можливості у виконанні покладених на них як власних, так і делегованих повноважень. Отже, постійне скорочення рівня власних та закріплених доходів місцевих бюджетів не дає змоги органам місцевого самоврядування виконувати покладені на них функції та завдання незалежно від центрального уряду.

За нинішньої практики регулювання розподілу загальнодержавних податків, зборів, обов'язкових платежів між державним і місцевими бюджетами понад 70% загальної суми видатків місцевих бюджетів не забезпечується власними та закріпленими дохідними джерелами [4]. Це вказує на подальшу централізацію бюджетних коштів, їх перерозподіл через державний бюджет та неможливість органів місцевого самоврядування самостійно забезпечувати розвиток адміністративно–територіальних одиниць.

Аналізуючи склад і структуру доходів місцевих бюджетів Київської області, слід відмітити, що поряд з трансфертами, основу формування фінансових ресурсів регіону становлять податкові надходження (табл. 2).

Зміни 2015 р. у дохідній частині місцевих бюджетів України пов'язані з введенням та зарахуванням до місцевих бюджетів транспортного податку, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів, розширенням бази оподаткування нерухомого майна відмінного від земельної ділянки, так як базою оподаткування з 2015 р. стала не лише житлова, але й нежитлова нерухомість, зарахуванням 10% податку на прибуток приватних підприємств до обласних бюджетів, підвищенням відсотку відрахувань екологічного податку.

При реалізації реформи міжбюджетних відносин відбулося зниження частки податкових надходжень впродовж досліджувального періоду на 4,5

Таблиця 1. Доходи місцевих бюджетів

Роки	Доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів		Доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів		Трансферти		Всього
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.
2011	2941,3	39,4	899,4	12,0	3632,4	48,6	7473,1
2012	3329,0	38,0	982,60	11,1	4449,2	50,9	8760,8
2013	3533,9	40,0	1182,1	13,4	4115,8	46,6	8831,8
2014	3723.4	38,4	1110,2	11,4	4869,6	50,2	9703,2
2015	3184,9	23,4	2957,0	21,7	7468,3	54,9	13610,2

Аналіз автора за даними [5]

Таблиця 2. Склад і структура доходів місцевих бюджетів

Доходи	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові, млн. грн.	3155,5	3671,2	4063,2	4210,7	5135,1
у % до загальної суми	42,2	41,9	46,0	43,4	37,7
Неподаткові, млн. грн.	436,4	553,4	565,2	553,0	921,3
у % до загальної суми	5,8	6,3	6,4	5,7	6,8
Доходи від операцій з капіталом, млн. грн.	219,9	74,4	79,8	59,2	71,3
у % до загальної суми	2,9	0,8	0,9	0,6	0,5
Цільові фонди, млн. грн.	28,9	12,6	7,8	10,7	14,2
у % до загальної суми	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1
Трансферти, млн. грн.	3632,4	4449,2	4115,8	4869,6	7468,3
у % до загальної суми	48,6	50,9	46,6	50,2	54,9
Всього, млн. грн.	7473,1	8760,8	8831,8	9703,2	13610,2

Аналіз автора за даними [5]

%. Основною причиною стало зменшення надходжень з податку на доходи фізичних осіб (ПДФО).

У 2015 р. відбулося найбільше зростання частки неподаткових надходжень до місцевих бюджетів. Переважно за рахунок власних надходжень бюджетних установ. Обсяг їх власних надходжень у повній мірі залежить від ініціативності розпорядників бюджетних коштів щодо пошуку додаткових джерел збільшення. Це можна відмітити як позитивну тенденцію формування дохідної частини місцевих бюджетів України. Проте питома вага неподаткових надходжень залишається досить низькою. Доходи від операцій з капіталом у середньому не перевищують 1%, а відрахування до державних цільових фондів становить близько 0,1% від загального обсягу надходжень.

Офіційні трансферти доходів місцевих бюджетів Київської області є домінуючим джерелом їх формування із стійкою тенденцією до збільшення. Залежність місцевих бюджетів від фінансування з державного бюджету є проблемою України не одне десятиріччя. Це пов'язано з недосконалим механізмом вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів, а також з відсутністю ініціативи місцевих органів влади щодо ефективного формування дохідної частини своїх бюджетів.

Податкові надходження є основним джерелом формування місцевих бюджетів, їх склад і структуру наведені в таблиці 3.

На кінець 2015 р. найпитомішу вагу в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів займає ПДФО, обсяг якого впродовж досліджувального періоду збільшився на 510 млн. грн., що пов'язано не легалізацією економіки,а з підвищенням рівня мінімальної заробітної плати. Проте в загальній структурі податкових надходжень ПДФО зменшився на 20,3% порівняно з надходженнями 2011 р. ПДФО, як основний бюджетоутворюючий податок місцевих бюджетів, скоротився в 2015 р. порівняно із 2014 р. на 5,15%. Варто зазначити, що з 2015 р. змінено нормативи міжбюджетного розподілу ПДФО. Наразі 25% надходжень ПДФО зараховується до державного бюджету [1], хоча раніше він у повному обсязі надходив до всіх місцевих бюджетів, окрім бюджету міста Києва. Зазначені зміни відповідно вплинули на вагоме зменшення фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування.

Втрати місцевих бюджетів від надходжень з ПДФО, не покривають введення нових податків та збільшення відсотків відрахувань від існую-

Таблиця 3. Склад і структура податкових надходжень місцевих бюджетів

Доходи	2011	2012	2013	2014	2015
Податок на доходи фізичних осіб, млн. грн.	2467,7	2809,3	2966,1	3139,5	2977,7
у % до загальної суми	78,2	76,5	73,0	74,6	57,9
Податок на прибуток підприємств, млн. грн.	9,6	9,6	19,1	8,1	111,1
у % до загальної суми	0,3	0,3	0,5	0,2	2,16
Податки на власність, млн. грн.	47,1	42,2	38,5	21,1	0,2
у % до загальної суми	1,5	1,2	1,0	0,5	0,05
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів, млн. грн.	464,1	510,1	548,7	575,9	96,2
у % до загальної суми	14,7	13,9	13,5	13,7	1,9
у тому числі: плата за землю, млн. грн.	408,5	445,3	474,3	489,5	–
у % до загальної суми	13,0	12,1	11,7	11,6	–
Акцизний податок, млн. грн.	–	–	–	–	559,1
у % до загальної суми	–	–	–	–	10,9
Місцеві податки і збори, млн.грн.	105,6	239,3	335,0	417,1	1329,6
у % до загальної суми	3,4	6,5	8,2	9,9	25,89
з них: єдиний податок, млн. грн.	87,2	217,6	312,8	389,8	603,2
у % до загальної суми	2,8	5,9	7,7	9,3	11,8
плата за землю, млн. грн.	–	–	–	–	644,7
у % до загальної суми	–	–	–	–	12,6
Інші податки і збори, млн. грн.	61,5	60,8	155,8	49,2	61,3
у % до загальної суми	1,9	1,6	3,8	1,2	1,2
Всього, млн. грн.	3155,6	3671,2	4063,2	4210,7	5135,1

Аналіз автора за даними [5]

чих. Бюджети сіл, селищ, міст районного значення взагалі залишилися без основного податку ПДФО, частка якого у доходах відповідних бюджетів (без урахування офіційних трансфертів) становила у 2014 р. 61,9%. ОМС тих територіальних громад, що не об'єдналися, фактично позбавлені права надавати населенню значну частину місцевих суспільних благ і послуг унаслідок позбавлення відповідних місцевих бюджетів найвагомішого джерела надходжень, що суперечить ідеї бюджетної децентралізації [4].

Вагомим джерелом надходжень до місцевих бюджетів став акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів, що становить 10,9% податкових доходів місцевих бюджетів. Ставка акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів встановлюється за рішенням сільської, селищної або міської ради у розмірі 5 % від вартості товарів з ПДВ [6].

На сучасному етапі розвитку економіки вирішальне значення надається місцевим податкам і зборам, які є не лише складовою податкової системи держави, а й мають відповідати інтересам органів місцевого самоврядування. Для Київської області, так як і для України вцілому, характерним є динамічне зростання частки місцевих податків і зборів у загальній структурі податкових надходжень місцевих бюджетів. У період з 2011 по 2015рр. спостерігається збільшення місцевих податків і зборів більше ніж у 12 разів, які на кінець року складали 1329,6 млн. грн. Зростання обсягів місцевих податків та зборів пов'язано не лише з підвищенням ефективності їх адміністрування, а зі змінами структури місцевих податків і зборів. А саме, за рахунок плати за землю та єдиного податку, які з 2015 р. включені до складу місцевих податків і зборів.

Найпитомішу вагу в складі місцевих податків і зборів займає єдиний податок, який впродовж досліджуваного періоду збільшився на 516 млн. грн. Таке зростання пояснюється підвищенням рівня мінімальної заробітної плати, а також збільшенням кількості найманих працівників та кількістю суб'єктів господарювання, що обирають спрощену систему оподаткування.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки почав надходити до місцевих бюджетів України з 2012 р. До 2014 р. його обсяги були незначними, через що в структурі доходів місцевих бюджетів питома вага даного податку складала 0%. Проте у 2015 р. його надходження підвищилось та склало 11,8% у загальному обсязі доходів без трансфертів. Збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір традиційно забезпечують мізерну частку в доходах місцевих бюджетів і не перевищують значення 0,1%. У 2015 р. змінами до Бюджетного кодексу України було скасовано збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Враховуючи зростання ролі місцевих податків і зборів у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів Київської області, слід зазначити, що на ефективність функціонування інституту місцевого самоврядування не впливає рівень економічного та соціального розвитку адміністративно–територіальних одиниць.

Хоч неподаткові надходження і займають невелику частку в складі доходів місцевих бюджетів, але їх дослідження впливає на об'єктивність оцінки фінансового забезпечення області (табл. 4).

Впродовж 2011 – 2015 рр. розмір неподаткових надходжень збільшився на 111%. Для не-

Таблиця 4. Склад і структура неподаткових надходжень місцевих бюджетів

Доходи	2011	2012	2013	2014	2015
Доходи від власності та підприємницької діяльності, млн. грн.	21,6	49,1	37,2	12,1	15,1
у % до загальної суми	5,0	8,9	6,5	2,2	1,6
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності, млн. грн.	66,0	61,1	63,0	62,1	125,0
у % до загальної суми	15,1	11,0	11,2	11,2	13,6
Інші неподаткові надходження, млн. грн.	7,6	29,4	43,36	69,9	109,2
у % до загальної суми	1,7	5,3	7,8	12,6	11,9
Власні надходження бюджетних установ, млн. грн.	341,2	413,7	421,6	408,8	672,0
у % до загальної суми	78,2	74,8	74,5	74,0	72,9
Всього, млн. грн.	436,4	553,3	565,2	552,9	921,3

Аналіз автора за даними [5]

податкових надходжень місцевих бюджетів Київської області характерним є формування за рахунок власних надходжень бюджетних установ, частка яких у загальній структурі зменшилась з 78,2% до 72,9%.

Слід відмітити негативну тенденцію щодо зменшення доходів від власності та підприємницької діяльності з 21,6 млн. грн. до 15,1 млн. грн., що обумовлено зменшенням доходів від приватизації через завершення приватизаційних процесів у країні. Дана ситуація свідчить про те, що місцевим органам влади Київської області слід ефективніше використовувати об'єкти комунальної власності.

До доходів від власності та підприємницької діяльності також враховується частина чистого прибутку комунальних підприємств. Тобто розширення мереж комунальних підприємств та надання додаткових видів необхідних послуг населенню може стати додатковим резервом доходів місцевих бюджетів, що напряму залежить від ініціативи органів місцевого самоврядування.

Завдяки передачі з державного бюджету до місцевих державного мита (за місцем вчинення дій та видачі документів) і плати за надання певних видів адміністративних послуг, адміністративні збори збільшилися майже вдвічі.

Вагомою складовою доходів місцевих бюджетів Київської області є доходи від операцій з капіталом. Це надходження до бюджету, що мобілізуються неподатковим методом, відповідно їх слід розглядати як альтернативне джерело формування доходів місцевих бюджетів. Впродовж досліджувального періоду спостерігається зменшення надходжень від продажу основного капіталу та від продажу землі й нематеріальних активів на 148,51 млн. грн., що пояснюється значною обмеженістю вільних об'єктів у регіоні, які можуть бути реалізовані.

Впродовж 2011 – 2015 рр. розмір надходжень від цільових фондів зменшився на 14,7 млн. грн. Таке зменшення обумовлене змінами у Бюджетному кодексі України [1], згідно з якими було відмінено збір за забруднення навколишнього природного середовища, що складав основу наповнення цільових фондів.

Для місцевих бюджетів Київської області властиве використання неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом та цільових фондів, як другорядних джерел формування фінансових ресурсів. Це свідчить про пасивність органів місцевого самоврядування відносно формування власних доходів місцевих бюджетів. Основним джерелом формування фінансових ресурсів є міжбюджетні трансферти, загальний обсяг яких впродовж 2011 – 2015 рр. збільшився на 3,8 млн. грн. Варто відмітити, що в порівнянні з іншими регіонами, для області є характерним є значно нижчий показник питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Це свідчить про те, що регіони з високим рівнем економічного розвитку є менш залежними від фінансової допомоги центральних органів влади, яка здійснюється у формі міжбюджетних трансфертів.

Проаналізувавши дохідну частину місцевих бюджетів Київської області, можна зробити висновок про нестачу власних джерел надходжень та наявність певної фінансової залежності місцевої влади від державної.

Система формування доходів місцевих бюджетів України має базуватися на підвищенні зацікавленості ОМС України в збільшенні їх податкових і неподаткових доходів, а не у «вибиванні» трансфертів із Державного бюджету України [7].

Витрачання бюджетних коштів чітко викриває основні функції та завдання, які виконують органи державної влади і місцевого самоврядування.

При аналізі видаткової частини бюджету слід звернути увагу на співвідношення обсягу видатків місцевих бюджетів Київської області з ВРП (валовий регіональний продукт). Для Київської області характерним є поступове збільшення частки видатків місцевих бюджетів у ВРП регіону, що свідчить про зростання значення місцевих органів влади в забезпеченні соціально–економічного розвитку регіону. Ці дані доцільно підтвердити кореляційно–регресійним аналізом, визначивши влив видатків місцевих бюджетів на соціально–економічний розвиток області. Для цього порівняємо два взаємозалежні показники: ВРП та видатки місцевих бюджетів Київської області (табл. 5).

Побудована кореляційно–регресійна залежність дає можливість визначити зміни обсягу ВРП при зміні обсягу видатків зведеного бюджету:

$$У = 8{,}801x - 4120{,}916.$$

У результаті проведення кореляційно–регресійного аналізу можна зробити висновок, що лінійний коефіцієнт кореляції становить більше 0,9. Це свідчить про те, що впродовж періоду спостереження була висока ступінь прямого лінійно–

Таблиця 5. Вихідні дані для побудови кореляційно–регресійної залежності ВРП і видатків місцевих бюджетів

Роки	ВРП Київської області, млн. грн. (y)	Видатки місцевих бюджетів Київської області, млн. грн. (x)
2011	59154	7072,5
2012	69663	8495,8
2013	68931	8525,3
2014	79561	9290,0

Аналіз автора за даними [2]

го взаємозв'язку між ВРП та видатками місцевих бюджетів Київської області. Коефіцієнт детермінації (R^2 = 0,9538) вказує на те, що зміна величини обсягу ВРП залежить від зміни обсягу видатків на 95,4%. Збільшення обсягу видатків місцевих бюджетів Київської області на 1% призводить до збільшення ВРП до 8,8%. Отримані результати дають підстави стверджувати, що видатки місцевих бюджетів Київської області значною мірою, пропорційно впливають на створений у регіоні ВРП, відповідно видатки місцевих бюджетів впливають на забезпечення соціально–економічного розвитку адміністративно–територіальних одиниць.

Склад, структура й динаміка бюджетних видатків відображає державні, регіональні та місцеві пріоритети соціально–економічного розвитку. Крім того, специфіка функціонування та особлива роль місцевих бюджетів виявляється саме у складі та структурі їхньої видаткової частини. Бюджетні видатки дають можливість розкрити і дослідити економічну сутність місцевих бюджетів, фінансові можливості органів місцевого самоврядування, які мають вирішувати завдання місцевого значення – забезпечувати населення громадськими та суспільними послугами, сприяти всебічному та гармонійному розвитку територій.

Таблиця 6. Склад видатків місцевих бюджетів

Видатки, млн.грн.	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Державне управління	337,2	359,8	369,1	376,8	510,2
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	7,6	7,8	8,2	9,6	14,2
Освіта	2311,9	2817,2	2942,6	2996,2	3664,7
Охороно здоров'я	1525,8	1738,9	1827,4	1942,1	2522,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	1571,3	1840,8	2045,4	2263,0	3278,7
Житлово–комунальне господарство	266,0	530,2	238,3	657,4	706,2
Культура і мистецтво	282,2	357,4	359,4	363,3	427,1
Засоби масової інформації	12,7	11,1	11,8	10,7	16,8
Фізична культура і спорт	76,6	89,5	96,6	100,0	183,2
Будівництво	258,8	179,5	177,5	116,0	445,4
Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	2,7	6,8	8,2	12,0	86,0
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	234,8	295,3	218,2	238,6	518,7
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	23,3	29,4	23,0	26,2	152,5
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	5,6	8,3	1,5	0,8	21,4
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха	3,5	4,0	3,9	4,6	9,1
Обслуговування боргу	1,2	1,2	1,0	0,02	0,09
Цільові фонди	26,8	41,6	32,4	26,1	76,8
Видатки, не віднесені до основних груп	21,2	22,8	24,8	19,7	89,6
Міжбюджетні трансферти	103,3	154,6	137,6	126,9	285,2
Всього видатків	7072,5	8496,2	8526,9	9290,0	13008,1

Аналіз автора за даними [5]

Про вплив видатків бюджетів місцевого самоврядування на соціально–економічний розвиток території свідчить їх склад і структура (табл. 6 – 7).

Загальний обсяг видатків місцевих бюджетів Київської області впродовж досліджувального періоду збільшився на 84%. Вагому частку в структурі видатків займають видатки на освіту, на другому місці знаходяться видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, третє місце займають видатки на охорону здоров'я. Слід зауважити, що видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення перевищують видатки на охорону здоров'я. Збільшення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення пояснюється підвищенням рівня соціальних гарантій та розміру прожиткового мінімуму, як основного соціального стандарту, а також соціальною спрямованість державного регулювання економіки.

Місцеві органи влади проголошено самостійними при формуванні своїх бюджетів, однак у структурі їх видатків близько 60% становлять видатки на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Вони фінансуються за рахунок субвенцій, визначаються рішеннями центральних органів влади. Частка субвенцій у місцевих бюджетах свідчить про необхідність перегляду розподілу видатків між державним і місцевими бюджетами [4].

Позитивною тенденцією слід є зменшення в структурі видатків на державне управління в період 2011 – 2015рр. на 0,9%. Сума коштів, що передається до Державного бюджету України збільшилась на 181,9 млн. грн., а частка в структурі видатків збільшилась на 0,7% за досліджуваний період (табл. 7).

Структура видатків за економічною класифікацією свідчить про пріоритетне фінансування простого відтворення виробництва та забезпечення надання громадських послуг. Стрімке зниження інвестиційної складової в структурі видатків місцевих бюджетів призводить до зниження якості надання громадських благ та послуг, що в свою чергу негативно позначається на рівні добробуту членів територіальних громад, а в деяких випадках, як на приклад в системі охорони здоров'я, може призвести виникнення загроз життю та здоров'ю населення.

Таблиця 7. Структура видатків місцевих бюджетів

Видатки	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Державне управління	4,8	4,2	4,3	4,1	3,9
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	0,1	0,09	0,1	0,1	0,1
Освіта	32,7	33,2	34,5	32,3	28,2
Охороно здоров'я	21,6	20,5	21,4	20,8	19,4
Соціальний захист та соціальне забезпечення	22,1	21,6	24,0	24,4	25,2
Житлово–комунальне господарство	3,8	6,2	2,8	7,1	5,4
Культура і мистецтво	4,0	4,2	4,2	3,8	3,3
Засоби масової інформації	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Фізична культура і спорт	1,1	1,1	1,1	1,1	1,4
Будівництво	3,7	2,1	2,1	1,3	3,4
Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	0,04	0,08	0,1	0,1	0,7
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	3,3	3,5	2,6	2,6	3,9
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	0,3	0,4	0,3	0,3	1,2
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	0,08	0,1	0,02	0,01	0,2
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха	0,05	0,05	0,05	0,05	0,1
Обслуговування боргу	0,02	0,01	0,01	0,001	0,001
Цільові фонди	0,4	0,5	0,4	0,3	0,6
Видатки, не віднесені до основних груп	0,3	0,3	0,3	0,2	0,7
Міжбюджетні трансферти	1,5	1,8	1,6	1,4	2,2
Всього видатків	100	100	100	100	100

Аналіз автора за даними [5]

Дослідження практики здійснення видатків місцевих бюджетів Київської області свідчить вагому їх роль у забезпеченні соціально–економічного розвитку регіону. Проте в умовах реалізації політики децентралізації фінансових ресурсів бюджетні видаткові повноваження вимагають кардинальних змін.

Чинне розмежування видатків між бюджетами здійснюється за відомчим, а не за галузевим принципом, що призводить до дублювання функцій різними рівнями влади, різного рівня фінансового забезпечення закладів однієї сфери [3].

Проаналізувавши дохідну та видаткову частини місцевих бюджетів Київської області виявлено, що для органів місцевого самоврядування регіону характерним є зростання їх фінансової залежності від органів державної влади.

Висновки

Практичне втілення бюджетної децентралізації, означає, що органи місцевого самоврядування набувають більшої відповідальності та в їх розпорядження надходить більше фінансових ресурсів. Таким чином, бюджетна децентралізація має прямий вплив на рівень фінансової автономії, а відтак, фінансової незалежності і самостійності органів місцевого самоврядування.

Нововведення до Бюджетного кодексу несуть зміни у перерозподілі грошових коштів між ланками бюджетної системи і спрямовані на децентралізацію фінансів та розширення дохідної бази місцевих бюджетів. Це можна здійснити шляхом закріплення за ними або збільшенні відсотка окремих податкових надходжень та зборів. Проте, необхідно розширювати фіскальні права територіальних громад і регіонів, що можливе при кардинальній зміні у перерозподілі бюджетоутворюючих податків між центром і регіонами на користь останніх, щоб зупинити відцентрові напрями в Україні.

Бюджетна децентралізація має сприяти підвищенню фінансової спроможності місцевих бюджетів, зацікавленості органів місцевого самоврядування щодо розширення податкової бази, підвищенню відповідальності на місцях за регіональний розвиток, що потребує внесення змін до бюджетного законодавства щодо розподілу загальнодержавних податків між ланками бюджетної системи. Один із шляхів фінансового забезпечення місцевих органів влади це визначення нового механізму перерозподілу отриманого в регіонах ПДВ. Цей податок має перебувати у спільному використанні органів різних рівнів, що значно вплине на підвищення доходів місцевих бюджетів. Для отримання своєї частки від такого податку, органи місцевого самоврядування будуть зацікавлені у збільшенні його загального обсягу, що надходить на підвідомчій території до державного бюджету. Розробка та реалізація механізму такого відрахування сприятиме підвищенню рівня зацікавленості органів місцевого самоврядування у розширенні виробництв та реалізації продукції, що оподатковується. Відповідно, одним із напрямів збільшення доходів регіону, може стати закріплення за місцевими бюджетами частки відрахувань від ПДВ. Тоді до доходів, які будуть враховуватися при горизонтальному вирівнюванні податкоспроможності місцевих бюджетів, крім надходжень ПДФО та податку на прибуток підприємств, слід віднести ПДВ у частині нормативу відрахувань. Норматив відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів має базуватися на поєднанні формалізованого методу міжрегіонального розподілу коштів на загальнодержавному рівні (на основі формули, яка визначає квоту регіону у таких надходженнях) та подальшому розподілі отриманих регіонами коштів до бюджетів окремих територіальних громад за квотами кожного з них у формуванні надходжень ПДВ у зведеному бюджеті області.

Норматив відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів залежить від обсягу його надходжень на відповідній території, що буде сприяти підвищенню зацікавленості ОМС у збільшенні мобілізації ПДВ, спонукати місцеву владу створювати умови для розвитку підприємництва. Таким чином, додаткові суми доходів, які можуть отримати місцеві бюджети дадуть можливість зменшити залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів з державного бюджету, що у загальному підсумку буде сприяти укріпленню фінансової незалежності та фінансової автономії регіону.

Для зміцнення фінансової самостійності місцевих органів влади необхідно перевести ПДФО до складу місцевих податків та стовідсотково перераховувати у місцеві бюджети органів місцевого самоврядування. Варто змінити систему розподілу ПДФО між місцевими бюджетами, передавати його до бюджету не за місцем походження доходу платника податку, а за місцем його ре–

єстрації. ПДФО буде виконувати функцію плати за користування місцевою інфраструктурою, оскільки відмінності у податковому навантаженні визначають відмінності в обсягах та якості надання місцевих суспільних благ та послуг.

Впорядкування видаткових повноважень (прав і відповідальності) органів місцевої влади потребує:

• чіткого законодавчого розподілу видаткових повноважень між центральними та місцевими органами влади, що виключає їх дублювання та визначає відповідальність за прийняття рішень і надання окремих видів суспільних благ і послуг. Враховуючи, що надання прав без відповідальності створює умови для корупції та неефективного використання бюджетних коштів;

• передача органам місцевого самоврядування більшості повноважень місцевого характеру з відповідною передачею фінансових ресурсів державного бюджету на їх фінансування;

• підвищення результативності бюджетного планування на центральному й місцевому рівнях з метою покращення якості надання публічних послуг та досягнення виконання запланованих показників місцевих бюджетів;

• забезпечення прозорості рішень в діяльності місцевої влади та її підзвітності населенню.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України / Закон України №2456–VI від 08. 2010р. // ВВР України. 2010. №50 – 51. – с. 572. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2456–17

2. Головне управління статистики у Київській області. Офіційний сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kyivobl.ukrstat.gov.ua/

3. Легкоступ І.І. Теоретичні та практичні аспекти видатків місцевих бюджетів України в сучасних умовах / І.І. Легкоступ // Економіка, фінанси, право. – 2010. – №2. – С.22 – 26.

4. Луніна І.О. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: [наукова доповідь] / І.О. Луніна. За ред. І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2016. – 70 с.

5. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/

6. Податковий кодекс України / Закон України № 2755–17 від 2011р. // ВВР України. 2011. №13 – 14, №15 – 16, №17. – с. 112. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755–17

7. Серебрянська Д. Фінансове забезпечення функцій в системі органів місцевого самоврядування в Україні / Д.Серебрянська // Світ фінансів. – 2015. – №1. – С.94 – 106.

УДК 331.104

О.О. КОЖЕМЯЧЕНКО,
КПІ ім. Ігоря Сікорського, старший викладач кафедри економіки і підприємництва

Вплив глобальних бізнес–технологій на соціально–трудові відносини

В статті проводяться дослідження процесу трансформації соціально–трудових відносин під впливом глобальних бізнес–технологій. В ході дослідження виявлено конфлікт між економіко–правовим регулюванням соціально–трудових відносин в Україні і їх реальним змістом в умовах глобалізації пропозиції в сфері зайнятості населення.

Ключові слова: *соціально–трудові відносини, зайнятість населення, глобальні бізнес–технології.*

О.А. КОЖЕМЯЧЕНКО,
КПИ им. Игоря Сикорского, старший преподаватель кафедры экономики и предпринимательства

Влияние глобальных бизнес–технологий на социально–трудовые отношения

В статье исследуется процесс трансформации социально–трудовых отношений под влиянием глобальных бизнес–технологий. В ходе исследования выявлен конфликт между экономико–правовым регулированием социально–трудовых отношений в Украине и их реальным содержанием в условиях глобализации предложения в сфере занятости населения.

Ключевые слова: *социально–трудовые отношения, занятость населения, глобальные бизнес–технологии*

© О.О. КОЖЕМЯЧЕНКО, 2017

O. KOZHEMIACHENKO,
Igor Sikorski Kyiv polytechnic institute, Assistant professor Department of economics and entrepreneurship

Effect of global business technology for social and labour relations

The article explores the process of transformation of labor relations under the effect of global business technology. The study identified a conflict between the economic and the legal regulation of labor relations in Ukraine and its real meaning in the context of globalization offers in the field of employment.

Keywords: *labor and social relations, employment, global business technology*

Постановка проблеми. Актуальність проблеми обумовлена стрімким проникненням глобальних бізнес–технологій в український економічний простір. Базою такої експансії є інформаційний простір, що швидко розвивається, і населення України, що швидко опановує нові можливості організації трудової діяльності. Це призводить до трансформації соціально–трудових відносин, які є базисним елементом формування соціально–економічних відносин в державі в цілому. На даний момент є очевидним конфлікт між соціально–трудовими відносинами, що перебувають в стані динамічного розвитку і законсервованим економіко–правовим механізмом регулювання цих відносин. Об'єктом дослідження є соціально–трудові відносини. Предметом дослідження є вплив глобальних бізнес–технологій на ці відносини.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Соціально–трудові відносини потрапили до кола питань, що розроблялися дослідниками соціально–економічних процесів суспільства, в період становлення політичної економіки як науки. Праця, як економічна категорія, і трудові відносини, як такі, що виникають в процесі праці були досліджені в роботах класиків економічної теорії, основоположників марксистської політекономії, а також у роботах засновників неокласичного, кейнсіанського та інституційного напрямів економічної теорії. Різні теоретичні аспекти економічних проблем праці і трудових відносин розробляли: У. Петті , П. Буагільбер , А. Сміт, Д Рікардо, К Марк , Ф. Енгельс, А. Маршалл, Дж. Мілль, Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Кейнс.

Нове теоретичне переосмислення соціально–трудових відносин відбулося в другій половині XX століття. Об'єктивною передумовою цього стало ускладнення праці, її інтелектуалізація, а також швидкі структурні зміни попиту і пропозиції на ринку праці. Саме в цей час з'являється таке поняття як людський капітал. Цим проблемам присвячені роботи Г. Беккера, Д. Белла, Дж. Гелбрейта, А. Маслоу, Д. Мінцера, М. Спенса, Т. У. Шульца.

Проблеми генезису соціально–трудових відносин постійно знаходяться в полі зору наукової спільноти як за кордоном, так і вітчизняних вчених. Значний внесок в розробку даних напрямків досліджень внесли вчені постсоціалістичних країн: І. Белова, Н. Бердяєв, О. Богомолов, В. Вернадський, Е. Капустін, Л. Костін, Г. Попов, І. Чанглі, С. Шаталін, М. Шмельов, В. Щербаков, Р. Яковлєв та інші.

Треба зазначити, що науковці в своїх роботах, як правило, досліджували соціально–трудові відносини як елемент національної економіки. За такого підходу аксіоматичним є те, що кожна держава формує свою політику в сфері соціально–трудових відносин, Глобальний ринок праці розглядається як можливість міграції трудових ресурсів. Рушійною силою цієї міграції є конкурентні переваги здійснення трудової функції в тій чи іншій країні.

Експансія глобальних бізнес–технологій змінила саму сутність трудової міграції. Доступність різних інформаційних сервісів відкрила можливість економічно активному населенню обирати роботодавця незалежно від його приналежності до тієї чи іншої національної економіки без фізичної еміграції в іншу країну. На наш час кількість економічно активного населення України яке здійснює трудову функцію в такий спосіб постійно збільшується. Цей факт потребує науково–го осмислення нових реалій в сфері соціально–трудових відносин для подальшого приведення у відповідність до них механізму державного регулювання трудових відносин.

Метою статті є виявлення сутнісних змін соціально–трудових відносин, які виникають внаслідок поширення глобальних бізнес–технологій; виявлення проблем, які формуються внаслідок невідповідності існуючого інструментарію державного регулювання економіки соціально–трудовим відносинам, що формуються внаслідок використання глобальних бізнес–технологій.

Виклад основного матеріалу. Соціально–трудові відносини — це складне і багатоаспектне явище, яке відіграє в житті суспільства і кожної окремої людини важливу роль. Зміст трудових відносин розкривається в економічній і правовій площині. Соціально–трудові відносини вивчаються як комплекс взаємовідносин між людьми, пов'язаних із залученням працівників, використанням та оплатою їхньої праці, відтворенням робочої сили та спрямованих на забезпечення високої якості життя працівників та високої ефективності економічної діяльності [4].

З економічної точки зору трудові відносини є такими, що виникають внаслідок здійснення трудової функції людини. Праця є однією з категорій економічної науки. Узагальнюючи чисельні визначення праці, можна визначити основні її ознаки, а саме:

– праця — це економічний ресурс, фактор економічного розвитку, носієм якого є людина;

– праця – доцільна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних цінностей;

– праця – спосіб економічної поведінки, яка формує дохід у вигляді заробітної плати;

– праця – одна з найважливіших форм самовираження, самореалізації і самовдосконалення людини.

Як самостійній економічній категорії, праці притаманні кількісні й якісні характеристики. З економічної точки зору кількісна характеристика праці проявляється в таких поняттях, як чисельність зайнятих, тривалість робочого дня, трудомісткість, інтенсивність праці тощо. Якісна характеристика праці проявляється в таких поняттях і категоріях, як складність роботи, професійна специфіка, якість кінцевих результатів праці (продукції, послуг), ефективність витраченої праці, відповідальність за трудову діяльність тощо.

Економічна наука виокремлює два суб'єкти трудових відносин: роботодавців і найнятих працівників. Вперше такий підхід використав А.Сміт в теорії доданої вартості. Роботодавці в класичному розумінні є суб'єктами підприємництва. Вони володіють засобами виробництва, здійснюють підприємницьку діяльність на власний ризик, отримають дохід у вигляді підприємницького прибутку. Наймані працівники формують один з економічних ресурсів – робочу силу. В поєднанні із засобами праці, предметами праці, вони реалізують виробничу функцію і у вигляді винагороди отримують заробітну плату.

Правовий аспект трудових відносин проявляється у системі внормованих правил відносин між роботодавцем і найманим працівником, які встановлюються на рівні держави (макрорівень), підприємницького середовища, як то галузі, гільдії, територіальні об'єднання (мезорівень), підприємства (мікрорівень)

Вирізняють такі методи правового регулювання соціально–трудових відносин [4]:

1.Нормативно–правові методи реалізуються через нормотворчу діяльність держави. Конституцією України, Кодексом Законів про працю, Цивільним Кодексом України, Законами України, нормативними актами органів державної влади та місцевого самоврядування регулюються соціально–трудові відносини в Україні. Держава декларує фундаментальні маркери, на які орієнтуються суб'єкти соціально–трудових відносин. До таких маркерів зокрема можна віднести розмір мінімальної заробітної плати, тривалість, параметри умов праці, соціальні гарантії суб'єктів соціально–трудових відносин тощо.

2.Програмно–цільові методи передбачають розробку і реалізацію комплексних програм. До таких програм можна віднести державну і регіональні програми зайнятості, програми підтримки окремих галузей, престижності певних професій.

3.Адміністративно–розпорядчі та організаційні методи реалізуються на рівні підприємств і регламентують відносини суб'єктів соціально–трудових відносин. До них можна віднести організаційні регламенти, посадові інструкції, графіки робочого часу, відпочинку відпусток, порядок преміювання, підвищення кваліфікації тощо.

4.Договірні методи пов'язані з проведенням переговорів і укладанням договорів між партнерами в сфері соціально–трудових відносин. Це може бути укладання колективного договору на підприємстві, сторонами якого виступають адміністрація підприємства і трудовий колектив, інтереси якого може представляти профспілкова організація.

5.Погоджувально–арбітражні, посередницькі, примирні методи застосовуються для попередження потенційних конфліктів між суб'єктами соціально–трудових відносин.

6.Партисипативні методи полягають у залученні найнятих працівників до процесу управлін–

ня підприємством, прийнятті рішень в організаційно–управлінській сфері.

Відповідно до цих методів формується економіко–правовий механізм регулювання соціально–трудових відносин.

Економіко–правовий зміст соціально–трудових відносин змінюється відповідно до змін середовища їх формування. Можна відстежити, які якісні зміни відбулися в сфері соціально–трудових відносин в Україні за останні 25 років.

1. Формування приватної форми власності надало можливість створення чисельного класу роботодавців.

2. Формування ринкових відносин обумовило виникнення потенційних загроз (безробіття, банкрутство), які потребували правового регулювання.

3. Відхід держави від управлінських до регулюючих функцій в економіці потребував ревізії самої сутності соціально–трудових відносин. Так, радянська економіка соціальні відносини розглядала похідними від трудових. На розподіл благ, таких як житло, товари широкого вжитку та тривалого використання, соціальних послуг безпосередньо впливали такі показники оцінки трудової діяльності як безперервний трудовий стаж, умови праці.

Адаптація соціально–трудових відносин в Україні до реалій ринкової економіки відбувається до цього часу. Серед проблем, які є невирішеними дотепер, можна виділити відсутність кодифікованого законодавчого поля, яке регулює соціально–трудові відносини в Україні. Досі є чинним Кодекс законів про працю, прийнятий у 1971 р.

Разом із приведенням правових процедур регулювання соціально–трудових відносин до реалій ринкової економіки віднедавна постала потреба усвідомлення того, що їх подальший розвиток відбувається під впливом глобалізації економічного простору. Все більш очевидною стає обмеженість традиційних поглядів на трудовий процес. Тому, на нашу думку, глобалізація економічних процесів в перспективі може призвести до радикальної зміни соціально–трудових відносин. Цей факт потребує ґрунтовного наукового дослідження з подальшим застосуванням отриманих результатів в практичній площині.

Предметом дослідження є вплив глобальних бізнес–технологій на соціально–трудові відносини.

Бізнес–технологія – це технологія ведення підприємницької діяльності. Вона формується з урахуванням чинників можливості реалізації підприємницької функції. До таких чинників можна віднести природно–демографічні, соціально–культурні, технологічні, економічні, інституціональні, правові та ін. чинники [3]. Виходячи із цих чинників підприємець, умовно кажучи, складає «технологічну карту» ведення бізнесу, обираючи організаційну форму, визначаючи сировинне, технологічне, кадрове забезпечення, формуючи виробниче середовище з певним змістом і умовами праці, забезпечуючи сталий збут продукції, відповідно до принципу максимізації підприємницького прибутку.

Глобальна бізнес–технологія – це технологія ведення підприємницької діяльності в умовах інформаційного суспільства. Інформаційне суспільство трансформує чинники можливості реалізації підприємницької функції. Ця трансформація є основою конфлікту між технологіями ведення підприємницької діяльності, що швидко і динамічно розвиваються і законодавчо визначеними формами ведення бізнесу, що є консервативними за визначенням.

Глобальні бізнес–технології змінюють суб'єктів трудових відносин. Людина, яка займається інтернет–продажем, працює водієм в програмі UBER, надає інженірінгові послуги у віддаленому доступі не є ані підприємцем, ані найманим працівником в класичному розумінні. Вона може бути власником засобів виробництва, ризикувати власними коштами, проте її діяльність за змістом може бути ототожнена з роботою надомного найманого працівника.

Глобальні бізнес–технології докорінно змінюють трудові відносини. За традиційним тлумаченням трудові відносини на підприємстві формують два суб'єкти: найнятий працівник і роботодавець (підприємець). Підприємець є власником засобів виробництва, він здійснює підприємницьку діяльність на власний розсуд і ризик, отримує за свою діяльність підприємницький прибуток. Найнятий працівник не є власником засобів виробництва, він є носієм певних трудових вмінь і навичок, які можна застосувати на виробництві і отримати дохід у вигляді заробітної плати; її розмір і алгоритм отримання на відміну від підприємницького прибутку має заздалегідь визначеними. За умов використання глобальних бізнес–технологій відносинам, що складаються, відповідає формат «партнер–партнер», або «клієнт–виконавець», а не «роботодавець–найманий працівник»

Як правило відносини між суб'єктами такого бізнесу не мають ознак юридичного зв'язку. Адже ці суб'єкти можуть мати різне громадянство і фізично знаходитись на далекій відстані. Інструментарій довіри між суб'єктами в даному випадку формує сама інформаційна система.

В таблиці подано порівняння суб'єктів соціально–трудових відносин за умов традиційного ведення бізнесу і ведення бізнесу з використанням глобальний бізнес–технологій.

Аналізуючи дані таблиці, можна виокремити декілька проблем, які не можна вирішити, використовуючи існуючі інструменти економіко–правового механізму регулювання соціально–трудових відносин.

1.Втрата можливості здійснювати органами державного управління облікові функції. Суб'єкти соціально–трудових відносин, які ведуть бізнес з використанням глобальних бізнес–технологій, за існуючою методологією не можуть бути визначені як економічно активне населення, оскільки відсутня реєстрація підприємницької діяльності, відсутнє повідомлення органів ДФС про прийом працівника на роботу [5], відсутня реєстрація особи в службі зайнятості.

2. Втрата можливості органами державного управління здійснювати фіскальні функції. Необлікові соціально–трудові відносини автоматично випадають із бази оподаткування.

3. Втрата можливості органами державного управління здійснювати наглядові функції. Відсутність обліку соціально–трудових відносин унеможливлює визначити відповідність умов праці, кваліфікації, умов виробництва товарів і послуг національному законодавству.

Держава надає можливість суб'єктам соціально–трудових відносин, які ведуть бізнес з використанням глобальних бізнес–технологій, офіційно зареєструвати свою діяльність, наприклад у формі ФОП. Але в умовах відсутності чіткої державної політики в сфері соціального, пенсійного забезпечення, а також в сфері охорони здоров'я, соціального страхування мотивація у таких суб'єктів щодо офіційної реєстрації бізнесу є дуже сумнівною.

Останнім часом залучення українського населення в глобальні бізнес–технології набуває масового характеру і виявлені проблеми за умов їх ігнорування будуть накопичуватись. Зміна цих тенденцій потребує розробки кроків щодо приведення у відповідність інструментів економіко–правового регулювання соціально–трудових відносин до нових умов їх формування.

Висновки

В результаті проведених досліджень було виявлено сутність трансформації соціально–трудових відносин, яка відбувається під впливом глобальних бізнес–технологій. Було проведено аналіз нормативно–правових методів регулювання соціально–трудових відносин.

В статті дано визначення бізнес–технології і глобальній бізнес–технології, зроблено функціональне порівняння суб'єктів соціально–трудових відносин в умовах традиційного ведення бізнесу і ведення бізнесу з використання глобальних бізнес–технологій.

Було встановлено, що під впливом глобальних бізнес–технологій формуються соціально–трудові відносини, які знаходяться поза полем економіко–правового регулювання. Зокрема, нерозв'язаними лишаються питання юридичного оформлення трудових відносин, відповідності бізнесу нормам національного законодавства, фіскальних зобов'язань і відповідальності.

Таблиця 1. Функціональне порівняння суб'єктів соціально–трудових відносин

Критерій порівняння	Традиційне ведення бізнесу	Використання глобальних бізнес–технологій
Суб'єкти відносин	Найманий працівник, роботодавець	Клієнт, виконавець
Юридичне оформлення трудових відносин	Найманий працівник, роботодавець	Не визначено
Власність на засоби виробництва	Роботодавець	Клієнт, виконавець
Відповідність бізнесу нормам національного законодавства	Роботодавець	Не визначено
Адміністративно–розпорядчі функції	Роботодавець, можливо залучення найнятих працівників	Клієнт, виконавець
Фіскальні зобов'язання і відповідальність	Роботодавець	Не визначено
Ризики ведення бізнесу	Роботодавець	Клієнт, виконавець

Це є проблема, яка з урахуванням зростаючої кількості українців, залучених до створення економічних благ, використовуючи глобальні бізнес–технології, буде наростати, і тому потребує щонайшвидшого вирішення.

Список використаних джерел

1. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ .вищих навч. закладів / [П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін.]. – Київ : Ельга–Н, 2009. – 780 с.

2. Кодекс Законів про працю. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Офіційний веб–портал. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322–08

3. Фактори підприємництва. [Електронний ресурс] / Econ–House.ru: Економічний портал. – Режим доступу : http://econ–house.ru/ekonomichna–teorija/6/228–faktori–pidpriyemnictva

4. Економіка праці та соціально–трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д–ра екон. наук, проф. А.М. Колота. — К.: КНЕУ, 2009. — 711с.

5. Наемные работники у частного предпринимателя. Порядок оформления на работу и увольнения. [Електронний ресурс] / Портал предпринимателей Украины. – Режим доступу : http://chp.com.ua/spravochnik/naemnye–rabotniki

В.А.ТКАЧУК,
к. е. н., доцент проректор з науково–педагогічної роботи, міжнародної діяльності та розвитку

Моніторинг зарубіжного досвіду сталого розвитку сільських територій

В статті проведено моніторинг зарубіжного досвіду сталого розвитку сільських територій, охарактеризовано закономірності та тенденції розвитку сільських територіальних об'єднань, виокремлено напрями та світові тренди адаптивні до сучасних українських реалій.

Ключові слова: *сільські територіальні об'єднання, сталий розвиток сільських територій, структурна політика сільського господарства, екологічне сільське господарство.*

В.А.ТКАЧУК,
к. э. н., доцент, проректор по научно–педагогической работе, международной деятельности и развития.

Мониторинг зарубежного опыта устойчивого развития сельских территорий

В статье проведен мониторинг зарубежного опыта устойчивого развития сельских территорий, охарактеризованы закономерности и тенденции развития сельских территориальных объединений, выделены направления и мировые тренды адаптивные к современным украинским реалиям.

Ключевые слова: *сельские территориальные объединения, устойчивое развитие сельских территорий, структурная политика сельского хозяйства, экологическое сельское хозяйство.*

V. TKACHUK
PhD, associate professor, Vice–Rector for Scientific and Pedagogical Work, International activity and Development

Monitoring of foreign experience of steady development of rural territories

Monitoring of foreign experience of steady development of rural territories is conducted In the article, conformities to law and progress of rural territorial associations trends are described, directions and world trends are selected adaptive to modern Ukrainian realities.

Keywords: *rural territorial associations, steady development of rural territories, structural policy of agriculture, ecological agriculture.*

Постановка проблеми. Визначення сільських територій як багатоагентної та багатофункціональної системи обумовлює складність в реалізації концепції сталого розвитку на селі. Складність полягає в суспільній кризі, яка охопила сільські територіальні утворення і продовжується вже протягом багатьох років, що свідчить про необхідність пошуку та розробки нових кон–

© В.А.ТКАЧУК, 2017

структивних моделей та механізмів адекватним українських реаліям.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У Західній Європі і в рамках європейської політики концепція сільського розвитку знаходить своє застосування, починаючи з 1970–их років як структурна політика сільського господарства, і з того часу вона постійно еволюціонує. Тим не менше в політиці Співтовариства спільна законодавча база та єдині підходи до розробки концепції формуються лише у другій половині 1980–их років. Політика структурного розвитку була адаптована до змін аграрної політики, проте дедалі більше уваги приділялось не питанням забезпечення факторами виробництва і взаємодії між ними, а питанням якості цих факторів виробництва, якості продукції, взаємовідносин між сільським господарством і зовнішнім середовищем, багатофункціональності, інтеграції сільського господарства з іншими галузями економіки. Це призвело до розширення задач класичної структурної політики в напрямі формування політики сільського розвитку.

На національному та регіональному рівнях ЄС паралельно існує декілька підходів, з яких можна чітко виокремити три концепції сталого розвитку сільських територій: – концепція, яка ідентифікує сільський розвиток з загальною модернізацією сільського господарства і агропродовольчого комплексу. Ця концепція бере за основу розвиток сектора та пов'язує сільський розвиток виключно зі зменшенням відмінностей між найбільш відсталими сільськими районами та рештою секторами економіки; концепція зближення; – концепція, яка ідентифікує сільський розвиток з розвитком сільських районів в цілому шляхом використання всіх ресурсів, які знаходяться на їх території (людських, фізичних, природних, ландшафтних та ін.), та інтеграційна концепція – поєднання між усіма компонентами та галузями на місцевому рівні. Ця концепція використовує можливості території в найбільш ширшому її розумінні[1].

Для України важливим є вивчення зарубіжних навиків формування сталого розвитку сільських територій, аналіз їхніх закономірностей і тенденцій розвитку. Особливо корисним для вітчизняної економіки, в контексті європейської інтеграції, повинен стати досвід країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Європейський Союз приділяє велику увагу розвитку сільських територій, адже у 27 країнах ЄС частка сільських жителів становить 27,1% (згідно з класифікацією за щільністю населення), причому на переважно сільських територіях (за класифікацією на регіональному рівні) проживає 20,1% загальної чисельності населення, а частка зайнятих у сільському господарстві коливається в межах 3–4% загальної кількості працюючих. Політика розвитку сільських територій у європейських країнах здійснюється в рамках Спільної аграрної політики (САП) ЄС [2].

Протягом своєї еволюції САП ЄС поступово відходила від принципів, що базувались на територіальному поділі, переорієнтовуючись на підходи, пов'язані з територіальною координацією та компромісними рішеннями.

Пріоритетами політики сталого розвитку сільських територій до 2020 року. стали конкурентоспроможність, середовище й управління земельними ресурсами, багатофункціональне село та якість життя. Варто зауважити, що спільна аграрна політика ЄС поєднує елементи регуляторно–ринкової, цінової, зовнішньоторговельної й структурної політики. Оскільки в аграрній економіці галузевий і територіальний фактори інтегровані в одне ціле, посту– пово цілі САП ЄС змістилися з вирішення проблем сільського господарства до завдань розвитку сільських територій. Стратегічний вектор реалізації політики сталого розвитку сільських територій в ЄС, спрямований на:

– покращення правового регулювання відносин в аграрній сфері;

– вдосконалення адміністративних відносин між відповідними інститутами та суб'єктами господарювання в сільському господарстві;

– прийняття економічно доцільних та ефективних регуляторних актів, які посприяють підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства ЄС і розвитку сільської місцевості;

– сприяння подальшій лібералізації сільського господарства ЄС згідно з вимогами СОТ [3].

Для організації сталого розвитку сільських територій Європейського Союзу є створення спеціалізованих інституцій. З 1988 р. діє Європейська робоча група з питань розвитку сільських територій та відновлення села (ARGE). Для забезпечення фінансування програм розвитку сільських територій створено такі важливі інституції як Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF), Європей–

ський сільськогосподарський фонд орієнтації та гарантій (EAGGF), Фонд фінансових інструментів підтримки рибальства (FIFG) тощо [4].

Європейський досвід щодо сталого розвитку сільських територій засвідчує високу якість регуляторної політики, яка проявляється не лише у послабленому оподаткуванні господарюючих суб'єктів, але й у розвиненій і диверсифікованій системі дотування, субсидування та відшкодування витрат на страхування сільськогосподарської діяльності. Розвинуті країни світу активно субсидують аграрний сектор також і з міркувань продовольчої безпеки й мінімізації загрози надлишкової міграції сільського населення в міста і за кордон тощо. Величина таких субсидій в країнах ЄС може перевищувати 50% від вартості сільськогосподарської продукції. [4]. У деяких економічно розвинених країнах ЄС, зокрема Норвегії й Австрії, частка державних витрат на підтримку національного сільськогосподарського виробництва наближається або навіть може перевищувати частку результатів сільськогосподарського виробництва у ВВП. Такий значний рівень державної підтримки сільгосп-виробництва в країнах ЄС безпосереднім чином пов'язаний з забезпеченням умов для агроформувань які покликані витримувати конкурентний тиск, впроваджувати інноваційні технології, а також займатися вирощуванням екологічно чистої продукції [4]. Розвинена мережа спеціалізованих інституцій ефективного розвитку сільських територій ЄС, наявність здорової конкуренції серед сільгоспвиробників й орієнтири на еколого–соціально–економічну стабільність забезпечують умови для ефективного макроекономічного розвитку та можливість реального прогнозування показників макрорівня і розвитку аграрного ринку. У цьому аспекті цікавим для застосування в Україні є стала методика формування цінової політики Європейського Союзу [5]. Стабільності аграрному сектору ЄС надає також спеціалізована система сільськогосподарського кредитування та страхування, яка ґрунтується на діяльності спеціалізованих установ кредитування фермерів, кооперативних і земельних банках, інших фінансових інститутів. Досить поширеною в європейських країнах є практика державного фінансування придбання засобів виробництва для сільського господарства. Крім того, система компенсаційних платежів з державного бюджету страхування фермерів на випадок несприятливих погодних умовта форс–мажорних обставин тощо. Окремо варто відзначити практику існування бюджетних платежів, пов'язаних з «регіональною підтримкою», завдяки яким у фермерів з'являється можливість ведення сільськогосподарського виробництва на розширеній основі в зонах з несприятливими погодними умовами [5].

Важливою складовою сталого розвитку сільських територій є підтримка виробництва екологічної сільськогосподарської продукції. Екологічне сільське господарство набуває все більшого розвитку внаслідок збільшення попиту та сприятливого впливу на навколишнє середовище. Загалом у Європейському Союзі на даний час 4,16% сільськогосподарських угідь зайняті виробництвом екологічної продукції, водночас між різними країнами все ще присутні значні відмінності. Найбільшими площами, на яких здійснюється виробництво екологічної продукції, характеризується Австрія, де вони складають 13,4% від загальних площ, а найнижчими в Ірландії (0,95%), Румунії (0,77%) та Мальті (0,2%). У Польщі розвиток виробництва екологічної сільськогосподарської продукції все ще не набрав загальноєвропейських темпів, а частка земель, задіяних у її виробництві становить 1,94%.

Підсумовуючи вищезазначене варто зауважити що основою сталого соціально–економічного розвитку сільських територій у країнах Європи є реалізація потенціалу підприємництва як в сільському господарстві, так і в суміжних обробних та обслуговуючих галузях. Необхідно зазначити, що для інтегрованої концепції характерне виокремлення соціальної функції фермера, як жителя сільської території, та громадсько–політичної функції, як потенційного учасника громадських процесів та ключового агента в управлінні розвитком сільських територій, екологізації та захисту навколишнього середовища.

Щодо використання в практиці досвіду сталого розвитку сільських територій США, варто відзначити, що в цій країні пріоритетними є інші напрями зокрема концепцією розвитку сільських територій у США є постійні та тематично орієнтовані програми роботи дорадчої служби. Ідеологічною основою такої діяльності є Закон Сміта – Левера (1914 р.). Слід відзначити, що програми дорадчої служби з розвитку сільської місцевості в США були настільки успішними, що вони з 90–

х років прийняті як апробований механізм також до використання в процесі розвитку міських урбанізованих громад. За основні пріоритети розвитку сільської території в США як нормативно закріплені та постійні програми роботи дорадчої служби прийняті наступні:

- сільське господарство;
- організація домашніх господарств сільського населення;
- розвиток сільської молоді;
- розвиток сільських територіальних громад, у т.ч. лідерство,
- громадські ініціативи та об'єднання,
- економічний розвиток,
- соціальна інфраструктура. Тобто основою концепції сталого розвитку сільських територій США є концентрація уваги на рівні та якості життя жителів сільських громад.

З врахуванням вищезазначеного приведеного досвіду варто сконцентрувати увагу на наступних напрямах а саме:

Перший напрям полягає у переміщенні у сільську місцевість промислових, обслуговуючих та переробних підприємств. Це сприятиме розв'язанню проблеми безробіття на селі, підвищенню рівня життя сільських жителів та стимулюватиме переміщення міського населення у село, що позитивно позначиться на усуненні демографічного дисбалансу між містом та селом. Крім того, диверсифікація сільської економіки має відбуватися за рахунок розширення видів економічної діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок налагодження замкненого виробничого циклу, організації виробництва екологічного чистих харчових продуктів і їх збут через власну торгову мережу, використання побічної продукції землеробства у тваринництві. При цьому умовою диверсифікації є недопущення вибуття з використання значної кількості меліоративних земель, збереження сільськогосподарської функції сільських територій, диверсифікація сільського господарства шляхом розвитку екологічного та органічного виробництва, тобто збереження екологічної цілісності сільських територій. Другий напрям диверсифікації сільської економіки передбачає розвиток соціальної інфраструктури, що є необхідною передумовою "утримання" соціального капіталу у сільській місцевості. Адже переміщення економічно активної частини сільського населення у міста скорочує податкову базу місцевих громад та веде до скорочення фінансування соціальної сфери на місцях.

Доречним є застосування зарубіжного досвіду щодо вирішення проблеми переміщення економічно активної частини населення а саме 1) на місцевому рівні – розширення податкової бази місцевого та локального рівнів шляхом проведення політики сільського розвитку «знизу догори», у результаті якої напрями та обсяги фінансової підтримки окремих соціальних сфер визначаються на місцях; 2) на підприємницькому рівні – стимулювання інвестицій аграрних підприємств у капітальне будівництво об'єктів соціального призначення [4]. Зміни у політиці сприяння розвитку сільських територій в Європі останніми роками стосуються, насамперед, перегляду ролі людини у збереженні екологічної цілісності та багатства природи позаміських територій. Екологічна складова сталого розвитку сільських територій набуває особливої актуальності у контексті екологічної безпеки держави та з огляду на необхідність диверсифікації сільськогосподарського виробництва за рахунок розвитку екологічного виробництва. У зв'язку з цим, фермерам, які беруть на себе агроекологічні зобов'язання на строк від 5 років, надають допомогу від національних урядів за Програмою сільського розвитку. Нині у Європейському Союзі 4,2% сільськогосподарських угідь зайняті під виробництво екологічної продукції. Найбільші ділянки під органічне виробництвом відведені в Австрії, де вони становлять 13,4% від загальних площ, а найменші – в Ірландії (0,95%), Румунії (0,77%) та Мальті (0,2%), У Польщі розвиток виробництва екологічної сільськогосподарської продукції все ще не набув загальноєвропейських темпів, а частка земель, задіяних у її виробництві становить 1,94%. Щодо України, то у нас придатні для розвитку органічного землеробства 19% угідь [5]. Однак, в Україні лише одиниці господарств ризикують освоювати екологічне виробництво. Причиною цього є низький рівень реальних доходів у країні. Витрати на продовольство займають значну частку у витратах домогосподарств, тому для більшості громадян перехід на органічну продукцію за вищими цінами її придбання на національному ринку фактично неможливий.

Зокрема адаптивним для застосування практики сталого розвитку сільських територій є досвід Канади щодо формування корпоративних струк-

тур в яких поєднується процеси заготівлі, переробки і збуту як оптового так і роздрібного сільськогосподарської продукції. Найчисельнішими є кооперативи молочної і м'ясної спеціалізації, кооперативи власників лісу, зі збуту яєць і птиці, з виробництва насіння сільськогосподарських культур, з виробництва крохмалю тощо. Доцільно зазначити, що такий механізм є дієвий завдяки нормативно–правовому забезпеченні, що регулюють питання створення та діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Висновки

Саме тому в Україні передусім потрібно впорядкувати та вдосконалити таку нормативно–правову базу, щоб сільськогосподарська кооперація чи кластеризація була формою самоорганізації та взаємодопомоги селян; самозахисту соціально–економічних прав та інтересів; самооборони від монополістів та нечесної конкуренції; забезпечення якості продукції, що ви– робляється[6].

У цьому контексті важливо враховувати сучасні тренди та пропозиції САП, серед яких слід виокремити:

– внутрішню стабілізацію та адаптацію до зовнішніх впливів. Внутрішня адаптація передбачає збалансування економічної, соціальної та екологічної складових розвитку сільських територій через розвиток підприємництва в агропромисловому виробництві та забезпечення багатофункціональності сільської економіки; зближення рівнів розвитку сільських територій через покращення якості життя та створення сприятливих умов для збереження людського капіталу. Заходи з адаптації до зовнішнього впливу покликані підготувати сільські території до вступу України в ЄС.

Аграрна політика ЄС постійно змінювалася і вдосконалювалася на користь ринково орієнтованих реформ. До ЄС входить ряд країн, де сільське господарство не має природних переваг. Сільське господарство України характеризується значним природноресурсним потенціалом і має можливості для поступового наближення до вимог САП ЄС. При цьому не йдеться про необхідність прямого копіювання аграрної політики ЄС. Але з огляду на чинники, завдяки яким державам Заходу вдалося забезпечити своє населення достатньою кількістю продуктів харчування за доступними цінами, а також зробити галузь сільського господарства технічно оснащеною й високопродуктивною, Україна може за допомогою відповідного законодавства та цілеспрямованої політики з використанням європейського досвіду створити умови для розвитку ефективних виробничих, збутових, переробних і розподільних структур[7].

Список використаних джерел

1.Дейлі Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Герман Дейлі; переклад з англійської: Інститут сталого розвитку. – К.: Інтелсфера, 2002. – 312 с.

2.Крупін В. Є. Сучасні тенденції розвитку сільських територій: досвід Європейського союзу / В. Є. Крупін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com.

3.Krugman P.R., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy (7 edition). – Addison Wesley, 2005.

4.Іртищева І.О., Потапенко О.М. Європейський досвід економічного розвитку сільських територій: проблеми адаптації // Економічна безпека держави і науково–технологічні аспекти її забезпечення: Праці III науково–практичного семінару з міжнародною участю (20–21 жовтня 2011 р.) / Відпов. ред. Є.М. Письменний, Н.В. Караєва. – Черкаси, 2011. – С. 197–204.

5.Спільна аграрна політика Європейського союзу: можливості та виклики для України: Аналітична доповідь. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. – 19 с.

6.Іртищева І.О., Сохнич А.Я. Інноваційний розвиток сільських територій: адаптація міжнародного досвіду в національних реаліях: Монографія. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2012. –172 с.

7. Перспективи інтеграції аграрного сектору України до спільної аграрної політики ЄС: проблемні аспекти / М. А. Лендєл, Н. М. Жулканич // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2007. – Вип. 1. – С. 6–12.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тінізація влади як прояв процесів незавершеної модернізації 3
НІФАТОВА О.М. Виявлення протиріч у розвитку інтеграційних утворень на ринку M&A за допомогою багатомірної класифікації даних 9
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Оцінка соціально–економічної ефективності діяльності кримінально–виконавчої системи 17
ПОПРОЗМАН О.І. Вплив інституціональної сфери на формування нової соціально–економічної моделі економіки України 23

Інноваційно–інвестиційна політика

МУСІЄНКО В.Д., ЧАУСОВ О.В. Теоретичне обгрунтування впровадження моделі інноваційного розвитку вертикально–інтегрованої компанії 30

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГУШТАН Т.В. Концептуальні засади функціонування інформаційно–комунікаційної системи управління товарним асортиментом 36
КОЛІСНІЧЕНКО П.Т. Проблеми нормативного регулювання малого підприємництва в Україні 40
КОЛОДІЙЧУК А.В. Туризм як вид підприємницької діяльності на селі 47
МАРЧЕНКО В.М. Ефективність використання ресурсів в процесі злиття та поглинання корпорацій 51
МУСІЄНКО В.Д., НИРНЕНКО К.О. Функціонування системи оцінки вартості основних засобів промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку 56
СІГАЙОВ А.О., ВОЛОВИК А.В. Статистичні моделі нейронних мереж для прогнозування вартості медичного страхування 61
МУКОВІЗ В.С., ЧЕРНИШ А.В. Обліково–аналітичне забезпечення управління податком на додану вартість 67
БОЛОТІНА І.М., ШАПОВАЛ О.Ф., САВКОВА К.Г. Брендинг: особливості використання Інтернет–технологій та інформаційних систем підприємства 72

Розвиток регіональної економіки

ГАЛАЧЕНКО О.О. Підходи до формування структури регіональної політики розвитку санаторно–курортної сфери 76
ЗАХАРЧЕНКО В.І. Трансформація технологічної структури регіональних промислових комплексів у контексті постіндустріального розвитку України 79

Соціально–трудові проблеми

БАТАЖОК С.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку системи формування та використання коштів місцевих бюджетів за умов децентралізації фінансових ресурсів (на прикладі Київської області) 90
КОЖЕМЯЧЕНКО О.О. Вплив глобальних бізнес–технологій на соціально–трудові відносини 99
ТКАЧУК В.А. Моніторинг зарубіжного досвіду сталого розвитку сільських територій 104

До авторів збірника

Шановні автори!

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– ***назва статті та анотація*** на трьох мовах (українська, російська, англіська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англіська);

– ***постановка проблеми*** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– ***формування цілей статті*** (постановка завдання);

– ***виклад основного матеріалу дослідження*** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– ***висновки з даного дослідження*** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Eguation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№1 (188) 2017 р.
Періодичність – щомісячник

Редактор Примостка О.О.
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 24.02.2017 р.
Формат 60х84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 12,90.
Гарнітура Europe. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.
Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38
http://dndiime.org, e–mail: zbornik@ukr.net