

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (192)**

Київ 2017

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 5 (192). – К., 2017. – 123 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІІМЕ
Протокол № 2 від 28.04.2017 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;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки.

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)
АЛЕКСЕЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
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
КОРНЄВ 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

АГНЕСКА ДЗЮБІНСЬКА, 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 Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЕВ 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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.14

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.е.н., професор кафедри економіки та економічної безпеки
Львівського державного університету внутрішніх справ
О.Р. ЖИДЯК,
д.е.н., доцент, провідний науковий співробітник ННЦ «Інститут аграрної економіки»
Ю.О. ГРИНІВ,
кандидат економічних наук

Вплив реформи децентралізації на міжбюджетні відносини в Україні

Вивчено зміни, які відбулися у бюджетному законодавстві починаючи з 2014 року та визначено їх вплив на формування міжбюджетних відносин, проаналізовано сучасний стан міжбюджетних відносин, визначено основні недоліки і переваги проведеної реформи бюджетної децентралізації, запропоновано напрями оптимізації міжбюджетних відносин.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, бюджетна децентралізація, місцеві бюджети

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.э.н., профессор Львовский государственный университет внутренних дел
О.Р. ЖИДЯК,
д.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник ННЦ «Институт аграрной экономики»
Ю.О. ГРИНИВ,
кандидат экономсческих наук

Влияние реформы децентрализации на межбюджетные отношения в Украине

Изучено изменения, которые состоялись в бюджетном законодательстве, начиная с 2014 года и определено их влияние на формирование межбюджетных отношений, проанализировано современное состояние межбюджетных отношений, определены основные недостатки и преимущества проведенной реформы бюджетной децентрализации, предложены направления оптимизации межбюджетных отношений.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, бюджетная децентрализация, местные бюджеты

S. VASYLCHAK,
Doctor of Economics, Professor
 O. ZHYDYAK,
Doctor of Economics Associate Professor
 Y. HRYNIV,
Ph.D. in Economical Science

The impact of decentralization reform of intergovernmental relations in Ukraine

The changes that occurred in the budget legislation since 2014 are defined. The current state of intergovernmental relations are determined. The basic advantages and disadvantages of the reform of fiscal decentralization are defined. The directions of optimization of the intergovernmental relations are proposed in this article.

Keywords: *intergovernmental relations, intergovernmental transfers, fiscal decentralization, local budgets.*

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються сьогодні в Україні, зумовлені, насамперед, необхідністю досягнути збалансованого соціально-економічного розвитку країни і спрямовані на посилення ролі місцевого самоврядування, демократизацію суспільного життя, децентралізацію управління бюджетними коштами з метою створення належних фінансових умов для забезпечення надання громадянам якісних та доступних адміністративних і соціальних послуг. Таким чином побудова ефективної системи міжбюджетних відносин набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання фінансової децентралізації і забезпечення ефективної діяльності органів місцевого самоврядування перебувають у центрі уваги і досліджуються у працях О.Д.Василика, І.О. Луніної, О.П. Кириленко, С.І. Юрія. Проте досі залишаються дискусійними питання щодо вибору оптимальної моделі організації міжбюджетних відносин.

Метою статті є аналіз впливу реформи децентралізації на формування міжбюджетних відносин в Україні і визначення основних напрямів оптимізації міжбюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу. 1 квітня 2014 року Уряд схвалив Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, і тим самим дав початок впровадженню реформи фінансової децентралізації в Україні. Відповідно до Концепції в Україні має бути визначена обґрунтована територіальна основа для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, здатних забезпечити доступність та належну якість публічних послуг, що на-

даються такими органами, а також необхідної для цього ресурсної бази [3]. Одним із основних завдань Концепції також задекларовано досягнення оптимального розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою. З метою виконання завдань Концепції були внесені зміни у Бюджетний і Податковий кодекс України, що розпочали процес реформування міжбюджетних відносин в напрямі посилення фінансової самостійності місцевих органів влади та збільшення доходної бази місцевих бюджетів:

- запроваджено нову систему горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій у залежності від рівня надходжень податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток на одного жителя з врахуванням індексу податкоспроможності;

- запроваджено стимулювання територіальних громад до об'єднання (можливість переходу на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом і наділення їх у разі об'єднання такими ж ресурсами як міста обласного значення);

- закріплено за галузевими міністерствами розподіл коштів Освітньої та Медичної субвенції для передачі цільових субвенцій органам місцевого самоврядування з метою виконання ними делегованих повноважень;

- чітко визначено терміни затвердження місцевих бюджетів незалежно від прийняття державного бюджету;

- закріплено за місцевими бюджетами переліку джерел, які сприятимуть нарощенню власної ресурсної бази;

– відбулися зміни у нормативах відрахувань загальнодержавних та місцевих податків і зборів у напрямку збільшення дохідної бази місцевих бюджетів;

– розширено напрями розміщення коштів місцевих бюджетів і змінено взаємовідносини між державним бюджетом та бюджетами базового рівня.

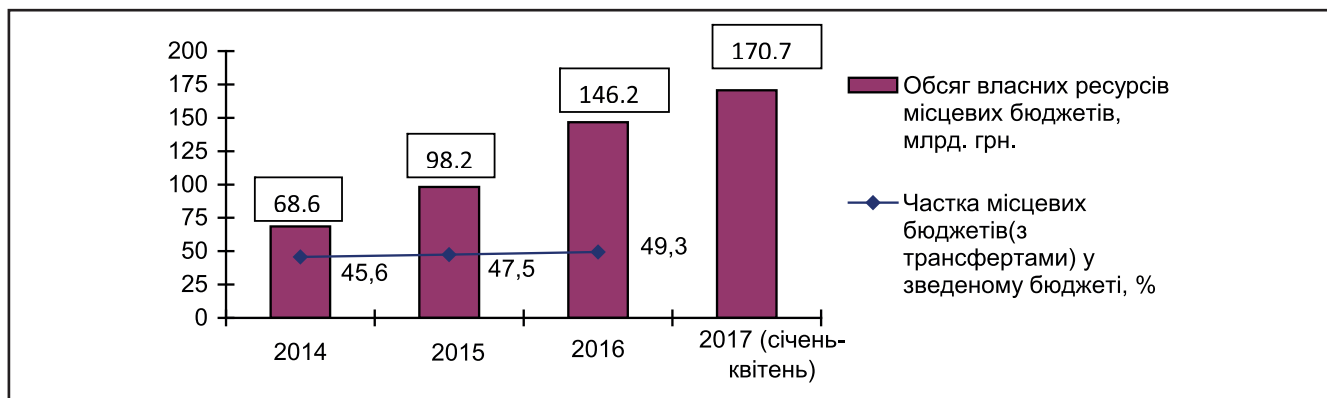
Щоб оцінити чи стали ці заходи кроками у напрямі підвищення ролі ОМС у бюджетній сфері проаналізуємо як змінилися показники бюджетної децентралізації. Про позитивні результати фінансової децентралізації свідчить тенденція щорічного (починаючи з 2014 р.) зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, і зростання частки місцевих бюджетів в структурі зведеного бюджету України (рис. 1).

Збільшення фінансових ресурсів дозволяє органам місцевого самоврядування більш самостійно реалізовувати стратегії розвитку, поліпшити інфраструктуру та благоустрій населених пунктів. Крім того, з початку запровадження реформи децентралізації держава надає підтримку на розвиток території у вигляді коштів Державного фонду регіонального розвитку (на виконання інвестиційних програм регіонального розвитку), субвенції на формування інфраструктури ОТГ і субвенції на соціально-економічний розвиток. Так, у 2016 році за ці кошти було реалізовано близько 6 тисяч інфраструктурних проектів.

Розпочата реформа міжбюджетних відносин спричинила також і певні зміни в структурі міжбюджетних трансфертів. Відмінено такі категорії як: доходи, що враховуються /не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, дотації вирівнювання та додаткові дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості міс-

цевих бюджетів. Змінами у Бюджетному кодексі України (ст. 96, 98, 99) [1] введено нові види міжбюджетних трансфертів: базова дотація (надається з державного бюджету для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій), субвенції (освітня–кошти на оплату поточних видатків загальноосвітніх навчальних закладів; медична – на утримання установ та закладів охорони здоров'я; субвенція на підготовку робітничих кадрів – на оплату поточних видатків професійно–технічних навчальних закладів (з 2016 року відмінена); субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру; стабілізаційна дотація – для покриття фактичних диспропорцій при запровадженні нової моделі взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами), реверсна дотація (кошти, що передаються до Державного бюджету для горизонтального вирівнювання податкоспроможності) та додаткові дотації. Причому базова дотація для міст районного значення, селищним, сільським бюджетам надається лише у разі їх об'єднання в ОТГ. З рис. 2 ми бачимо, що якщо до 2014 року в структурі трансфертів, що передаються з Державного до місцевих бюджетів найбільшу частку займали дотації вирівнювання (64,4 млрд грн. або 46,3%) та субвенції з соціального захисту населення, то починаючи з 2015 року роль субвенцій значно зросла. Так, у 2015 році обсяг дотацій склав 5,3 млрд грн. (4,2%), в 2016 році – 4,8 млрд грн. (2,4%).

Водночас в 2015 році приріст обсягів міжбюджетних трансфертів, відносно 2014 року, склав 33,2% або 43,3 млрд грн., а в 2016 році – 68,4 млрд грн. Отже, з однієї сторони зі збільшенням



Рисуюнок 1. Обсяг власних ресурсів місцевих бюджетів і їх частка у зведеному бюджеті

* Складено з використанням даних Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово–комунального господарства України

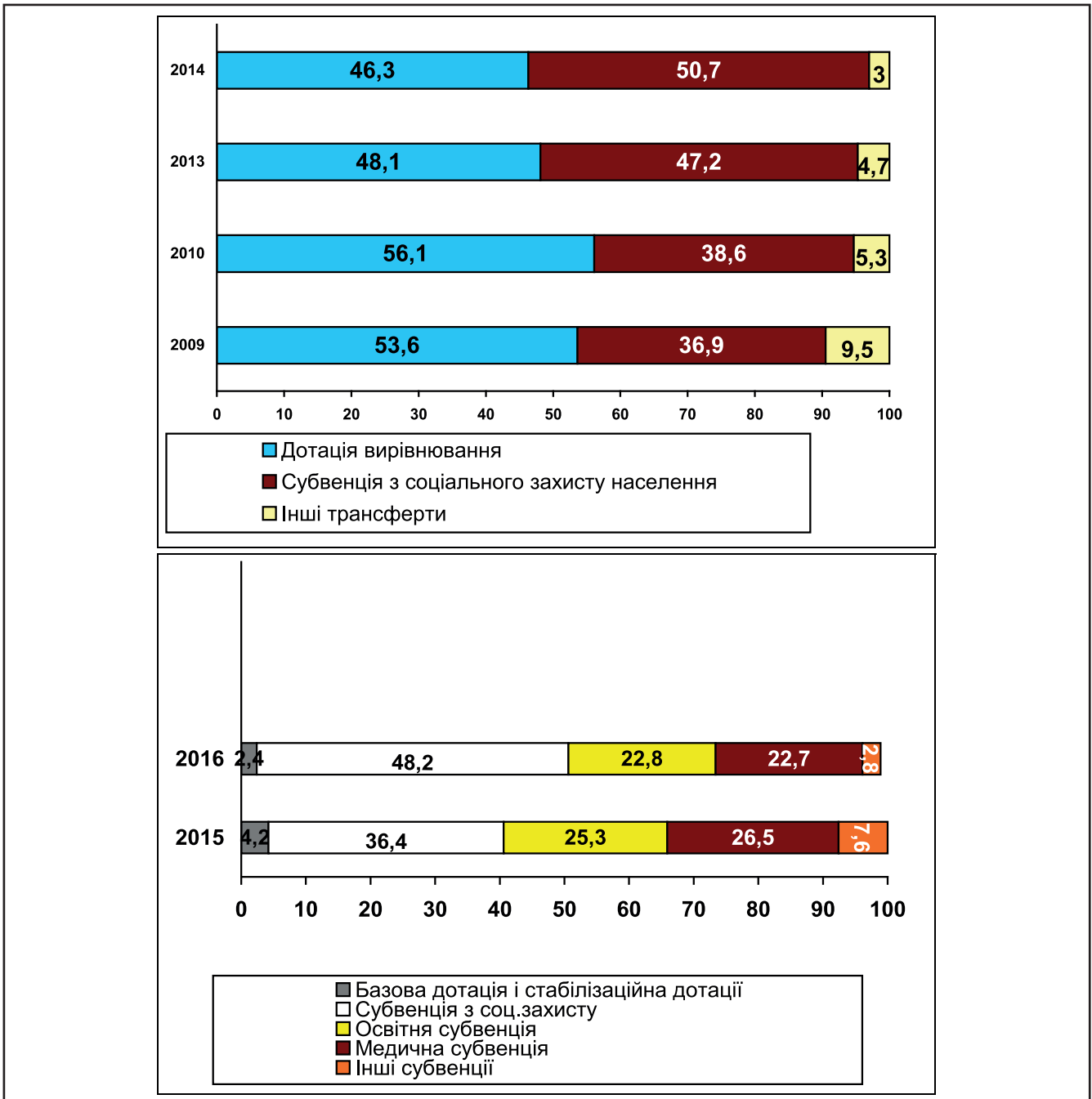


Рисунок 2. Структура трансфертів, що передаються з Державного до місцевих бюджетів у 2006–2014 та 2015–2016 рр., %

* Складено з використанням даних Державної казначейської служби України

обсягу цільових субвенцій, відбулося зростання цільового використання бюджетних ресурсів, з іншої – це свідчить про централізацію бюджетних коштів і недостатню самостійність органів місцевого самоврядування у прийнятті управлінських рішень щодо використання цих ресурсів.

Нова система міжбюджетних відносин вплинула і на процеси формування місцевих бюджетів ОТГ. Всі ОТГ, що об'єдналися до 15 жовтня року, що передуює плановому, перейшли на пря-

мі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом і отримали як додаткові фінансові ресурси так і додаткові повноваження. Відповідно до даних Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, у 2016 році із 159 ОТГ тільки 21,4 % (34) мали бездотаційні бюджети. Серед 125 дотаційних бюджетів 40% (50 ОТГ) мали рівень дотаційності від 0,5% до 20%, а 20% (25 ОТГ) були дотаційними більш як на 50% (див. таблицю).

Дотаційність бюджетів ОТГ у 2016 році

Показник дотаційності	Частка у %	Кількість ОТГ
Більше 50%	13,8	22
30,01–50%	18,9	30
10,01–30	32,7	52
До 10%	13,2	21
Не дотаційні	21,4	34
Всього	100	159

* Складено з використанням даних Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України

Отже, вивчення сучасного стану реформування міжбюджетних в напрямку бюджетної децентралізації свідчить, що в Україні міжбюджетні трансферти й надалі є ключовим фактором бюджетної політики та основним інструментом бюджетного вирівнювання.

Висновки

Незважаючи на перші здобутки та позитивні наслідки фінансової децентралізації в Україні, загострилися нові ризики, які можуть суттєво вплинути на подальше впровадження реформ:

- відповідно до Закону України «Про Державний бюджет на 2017 рік» Уряд передав на рівень місцевих бюджетів всі видатки освіти, крім видатків на оплату праці педагогічних працівників, по загальноосвітніх закладах, і це при тому, що всі видатки по дошкільній та позашкільній освіті повністю фінансуються власними коштами місцевих бюджетів (додаткове навантаження складає близько 27 млрд грн.). Передача місцевому самоврядуванню додаткових державних повноважень без необхідних для їх виконання фінансових ресурсів, є порушенням принципів ратифікованої Україною Європейської хартії місцевого самоврядування (ч.2 ст. 9, а також ст. 142 (ч. 3)) і ст. 143 (ч. 3) Конституції України;

- для територіальних громад, що об'єднуються поза перспективним планом, як і для тих, що не бажають об'єднуватися не передбачено субвенцій на виконання інвестиційних проектів, на відміну від ОТГ. Це суперечить засадам справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами й територіальними громадами (ст. 7 Бюджетного кодексу України) [1];

- місцеві державні адміністрації мають подвійний статус, оскільки здійснюють функції виконавчої влади вищого рівня відповідної АТО (ЗУ «Про місцеві державні адміністрації») і функції виконавчих органів районних та обласних рад.

Така законодавча суперечність на практиці може викликати зіткнення інтересів органів державної влади і місцевого самоврядування [4].

Вирішення цих проблем, насамперед потребує детального перегляду законодавства у сфері бюджетної системи і адміністративно-територіальної реформи з метою узгодження всіх суперечностей його положень.

На нашу думку подальше реформування міжбюджетних відносин має здійснюватися з врахуванням наступних положень:

- трансфертний метод вирівнювання за доходами має базуватися на галузевих стандартах з надання послуг, які мають фінансово-економічного обґрунтувати вартість відповідних послуг;
 - перевагу слід надавати нецільовим дотаціям, бо цільові трансферти (субвенції) обмежують органи місцевого самоврядування у вільному виборі реалізації бюджетної політики.
 - доцільно запровадити прямі міжбюджетні відносини не лише на рівні ОТГ, але й з бюджетами всіх рівнів, що сприятиме ефективнішому використанні крштів і забезпечить прозорість бюджетного процесу;
 - потребує перегляду база розрахунку міжбюджетних трансфертів з урахуванням наявних похибок статистичних даних щодо показників населення у розрізі сіл, селищ, міст [2];
 - потрібно законодавчо закріпити розмежування повноважень центральних та місцевих органів влади і усунути дублювання функцій. У Бюджетному кодексі визначено широкий перелік видатків, які мають здійснюватися з місцевих бюджетів, водночас не визначено які саме ОМС відповідальні за надання суспільних послуг.
- Як висновок зазначимо, що успішне проведення реформи децентралізації можливе лише за умов комплексного підходу із застосуванням всіх необхідних важелів і механізмів, що дозволить здійснювати всі зміни якісно і ефективно,

тим самим посилюючи синергетичний ефект для досягнення запланованих результатів.

Список використаних джерел

1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
2. Ю. С. Фіскально-бюджетні новації децентралізаційного підходу до реформування держави / Ю. С. Вдовенко // Вісник Чернігівського державно-технологічного університету. Серія : Економічні на-

уки. – 2014. – №4.–С.199–203. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2014_4_31

3. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://akon.rada.gov.ua/go/333-2014-p>

4. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні [Текст] : наук. доп. / [Луніна І. О. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук І. О. Луніної ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – Київ : [б. в.], 2016. – 69 с.

УДК 338.242

Є.О. БОГДАНОВСЬКА,

аспірант, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Особливості реалізації антикризової державної політики в розвинутих країнах світу та Україні

Досліджено особливості антикризової політики розвинутих країн. Визначено ключові напрями антикризової політики розвинутих країн. Проведено компаративний аналіз реалізації антикризових заходів державної політики України та розвинутих країн. Узагальнено основні риси антикризової політики країн Європи та інших розвинутих країн. Розглянуто питання важливості формування стійких економічних систем в умовах зростаючої кількості кризових проявів на загальнодержавному та глобальному рівнях. Розглянуто питання важливості розробки актуальних методичних підходів щодо визначення стійкості економічних систем з метою упередження можливих економічних спадів та кризових явищ. Визначено найбільш істотні фактори макроекономічної дестабілізації в Україні та запропоновані напрямки реалізації антикризової державної політики, що допоможуть усунути кризові процеси та забезпечити підвищення стійкості економічної системи України.

Ключові слова: антикризова державна політика, розвинуті країни, стійкі економічні системи, фінансові установи, антикризове регулювання, економіка.

Е.А. БОГДАНОВСКАЯ,

аспірант, Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики Министерства экономического развития и торговли Украины

Особенности реализации антикризисной государственной политики в развитых странах мира и Украине

Исследованы особенности антикризисной политики развитых стран. Определены ключевые направления антикризисной политики развитых стран. Проведен компаративный анализ реализации антикризисных мер государственной политики Украины и развитых стран. Обобщены основные черты антикризисной политики стран Европы и других развитых стран. Рассмотрены вопросы важности формирования устойчивых экономических систем в условиях растущего числа кризисных проявлений на общегосударственном и глобальном уровнях. Рассмотрены вопросы важности разработки актуальных методических подходов к определению устойчивости экономических систем с целью предупреждения возможных экономических спадов и кризисных явлений. Определены наиболее существенные факторы макроэкономической дестабилизации в Украине и предложены направления реализации антикризисной государственной политики, которые помогут устранить кризисные процессы и обеспечить повышение устойчивости экономической системы Украины.

Ключевые слова: антикризисная государственная политика, развитые страны, устойчивые экономические системы, финансовые учреждения, антикризисное регулирование, экономика.

Features of the implementation of anti-crisis state policy in developed countries and Ukraine

The features of anti-crisis state policy of developed countries were defined. The key areas of anti-crisis policy of developed countries were determined. Comparative analysis of anti-crisis state policy of Ukraine and developed countries was done. The main features of anti-crisis policy in Europe and other developed countries were summarized. Importance of stable economic systems formation in terms of crisis manifestations on state and global level was distinguished. Was determined an importance of an actual methodological approach creation for differentiating the level of economic stability to preserve possible economic recession and crises. Factors with the biggest impact on macroeconomic destabilization in Ukraine were defined. The measures and ways of implementation of anti-crisis state policy of Ukraine, that would help to overcome crisis and guarantee improvement of economic system stability, were proposed.

Keywords: anti-crisis state policy, developed countries, stable economic systems, financial institutions, anti-crisis regulation, economy.

Постановка проблеми. Постійний інтерес країн до інтеграційних процесів та міжнародних ринків з метою прагнення економічного розвитку зумовлює появу кризових явищ притаманних країнам, які прагнуть або функціонують у ринковій моделі розвитку країни. Кожна країна реалізує свою програму заходів та методів усунення кризових явищ виходячи з аналізу причин виникнення кризи за допомогою реалізації відповідної антикризової державної політики країни. Подолання кризових явищ вимагає вивчення досвіду розвинутих країн світу в здійсненні антикризової державної політики. Цей досвід може бути корисним для підвищення ефективності реалізації антикризової державної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади та заходи антикризової державної політики, а також вплив кризових явищ на неї вивчали такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як: О. С. Бабанін, Я. В. Белінська, Т. П. Богдан, В. М. Геєць, Е. Дюркгейм, Я. А. Жаліло, Л. Колінець, В. Д. Кривов, П. В. Круш, Є. С. Кузнецов, О. В. Манойленко, А.А. Олешко, К. Пріб, В. В. Рісін та ін. Проте, особливості реалізації антикризової державної політики в розрізі розвинутих країн розглянуто недостатньо та вимагають детальнішого вивчення.

Мета статті. Стаття присвячена дослідженню заходів та вивченню досвіду із реалізації антикризової державної політики розвинутих країн світу та обґрунтування можливостей та напрямів їх застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Під кризою розуміють надзвичайне, найбільше загострення протиріч у соціально-економічній системі або організації, що загрожує її життєстійкості в навоколишньому середовищі. Більшість науковців розглядає кризи виключно з негативної сторони [15, с. 61], оскільки ті, залежно від їхньої «стадії та глибини» [18, с. 14], завдають певної шкоди національним економікам, що змушує держави й представників бізнесу протидіяти цьому суспільному феномену, тобто перешкоджати йому. Проте, на думку І.В. Зятковського [12], наслідки кризи можуть бути як негативні для підприємства, так і позитивні. Крім того, вони здатні спричинити якісні та кількісні, зворотні та незворотні, довгострокові та короткострокові зміни в організації. Відтак, наслідки кризи можуть ініціювати оновлення організації чи її ліквідацію, послаблювати кризовий стан чи загострювати його.

В умовах кризи, основним у державному управлінні є розробка ефективної антикризової політики та програм оперативного реагування, впровадження в життя оптимальних процедур пошуку і узгодженого прийняття управлінських рішень на всіх рівнях, передбачення у цих процедурах реальних можливостей корегування управлінських помилок [19, с. 319].

Формування антикризової політики розвинутих держав відбувається на основі виважених рішень у сфері національної економіки, які будуть сприяти нарощуванню їх потенціалу, збалансованості міжгалузевих відносин, зниженню впливу зовнішніх і

внутрішніх ризиків, реалізація яких може привести до створення кризових ситуацій [8]. Як зазначає А.А. Олешко, антикризове регулювання національної економіки — це процес цілеспрямованого впливу органів державного управління на упередження, недопущення та мінімізацію негативних наслідків кризових явищ з метою забезпечення сталого економічного розвитку [5, с. 287]. Ми погоджуємося з автором А. А. Олешко, антикризове регулювання розглядається у двох аспектах [5, с. 240–246]: 1) як складова державного регулювання економіки, що являє собою сукупність методів, форм та засобів впливу держави на соціально-економічну систему з метою реалізації макроекономічних цілей; 2) як функція державного управління, що реалізується через проведення антикризової політики, спрямованої на вирішення проблем економічного розвитку.

Уперше антикризове регулювання на державному рівні почало застосовуватись в США під час Великої депресії 1930–х рр. Світова економічна криза 1929–1933 рр. стала найпотужнішою за своїми наслідками для світового господарства. Наприклад, сукупний обсяг промислового виробництва капіталістичного світу скоротився на 46,0 %, виплавка сталі та чавуну зменшилася на 62,0 %, видобуток вугілля на 31,0 %, зовнішньоторговельний оборот на 67,0 %. При цьому кількість безробітних становила 26 млн. осіб або 1/4 всіх зайнятих громадян. Водночас реальні прибутки зменшилися на 58,0 %, а вартість цінних паперів на біржах «впала» на 60,0–75,0 % [9].

В умовах прояву кризи та економічної нестабільності, розвинуті країни світу намагаються змінити ситуацію шляхом посилення державного втручання в економіку. Індикаторами успішності цих заходів можуть бути скорочений період рецесії та забезпечення умов для нарощення реального ВВП. Здатність економічних систем окремих країн надалі розвиватися в «агресивному середовищі», пристосовуватися до зовнішніх змін, до нових «правил гри, коли вони раптом змінюються ... до утримання конкурентних переваг» формує поняття «стійкості» економіки [22, с. 66]. Сстійкі економічні системи здатні забезпечувати стабільне економічне зростання і високий життєвий рівень населення, формувати оптимальні макроекономічні пропорції відтворення, що передбачають економічне і раціональне використання ресурсів, налагодженість механізмів саморе-

гуляції і управління, а також здатність швидко усувати загрози або пристосуватися до існуючих умов господарювання і ринкової кон'юнктури.

Для формування науково-обґрунтованої економічної політики та розробки механізму забезпечення стійкого розвитку національної економіки потрібен методичний підхід до визначення рівня стійкості національної економіки та оцінки її динаміки. Розрахунок параметрів стійкості тієї чи іншої сфери економіки здійснюється на основі показників економічної безпеки. На сьогодні в Україні апробовані дві Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, розроблені Департаментом економічної стратегії Міністерства економічного розвитку і торгівлі: Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 та від 29.10.2013 року. За існуючими методиками розрахунку рівня економічної безпеки України визначено порогові та граничні значення макроекономічних показників, перевищення яких характеризує наростання відповідно несприятливих і загрозливих тенденцій функціонування національної економіки та свідчить про рівень стійкості відповідної сфери економіки. Найбільш істотними факторами макроекономічної дестабілізації в Україні є: динаміка і обсяг зовнішнього боргу, дефіцит бюджету, рівень накопичених національних заощаджень, динаміка і структура іноземного капіталу, відсутність товарної і географічної диверсифікованості експортно-імпортних потоків, неефективна галузева структура національної економіки [26, с. 28–35]. Зазначене дає підстави стверджувати, що державне регулювання в Україні потребує розробки нових ефективних механізмів у забезпеченні стійкості. Як зазначає А.О.Ходжаян, для усунення кризових процесів в Україні необхідно:

- усунути ризики розвитку на основі: зниження рівня зовнішньої заборгованості держави; забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності грошової одиниці; підвищення рівня географічної і товарної диверсифікації зовнішньої торгівлі; усунення дисбалансів банківської системи; зниження рівня матеріаломісткості та енергоємності виробництва; ліквідації деформованої галузевої і технологічної структури виробництва;
- забезпечити збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій шляхом прискореної модернізації матеріально-технічної бази промислового виробництва; нарощування обсягів

інвестиційних ресурсів і переорієнтації їх у високотехнологічні сектори економіки; впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій; зниження питомої ваги екологодеструктивних підприємств; вдосконалення системи фінансового обслуговування аграрного сектора на основі державної інвестиційної підтримки; зміни галузевої структури на користь високотехнологічних галузей; зміни секторальної структури в розрізі сфери послуг на користь освіти, науки, інформатизації, охорони здоров'я; досягнення збалансованості між споживанням і доходами, заощадженнями та інвестиціями, зовнішнім і внутрішнім попитом, реальними і фінансовими активами);

– сформуванню оптимальну модель зовнішньоекономічних зв'язків шляхом зменшення залежності економіки країни від кон'юнктури зовнішніх ринків; зростання ємності внутрішнього ринку; формування дієвого механізму захисту і підтримки національних виробників на зовнішніх ринках [26, с. 28–35].

Антикризове регулювання держав виконує ряд функцій, до яких відносяться: передкризове регулювання, регулювання в умовах кризи, регулювання процесів виходу із кризи, стабілізація нестійких ситуацій, мінімізація втрат й втрачених можливостей, своєчасне прийняття рішень. Кожна із перелічених функцій має свої особливості, але у своїй сукупності вони характеризують антикризове регулювання в цілому як безперервний процес, що потребує наукового підходу до формування всіх його етапів з огляду на властивості економічної системи та на необхідність забезпечення сталого розвитку економіки [16].

Серед найбільш застосовуваних напрямів (заходів) антикризової політики розвинутих країн – є:

I. Підтримка фінансового сектору шляхом допомоги держави фінансовим установам з метою стабілізації роботи фінансово-кредитної системи [2, 25], включаючи:

1) рекапіталізацію банків (США, Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Люксембург, Португалія, Фінляндія, Угорщина, Данія, Швейцарія, Гонконг, Катар, ОАЕ, Саудівська Аравія, Казахстан);

2) надання стабілізаційних кредитів (США, Франція, Іспанія, Італія, Швеція, Норвегія, Великобританія, Угорщина);

3) заходи з реструктуризації банківської системи, включаючи сприяння об'єднанню банків або

їх націоналізацію (Бельгія, Нідерланди, Португалія, Ісландія, Швеція, Великобританія, Ірландія);

4) заходи з розчистки балансів банків, включаючи надання держгарантій за проблемними активами (США, Канада, Німеччина, Іспанія, Італія, Великобританія, Данія, Швеція, Швейцарія, Японія, Корея, Австралія) [3].

II. Грошово-кредитна політика

2.1. Контроль за грошовими коштами банків.

2.2. Фінансова допомога реальному сектору економіки. Цілями цих заходів є стимулювання економічного зростання і розширення доступу до кредитних ресурсів; прагнення не допустити дефляцію (боротьба з інфляцією йде на задній план) [2, 25]:

1) зниження процентних ставок більшістю країн з побоювання дефляції (США, Канада, Швейцарія, Швеція, Норвегія, Данія, Великобританія, Австралія, Японія, Китай, Індія, В'єтнам);

2) підвищення процентних ставок. Деякі країни пішли цим шляхом (Угорщина, Ісландія, Білорусія);

3) зниження курсу національної валюти (Ісландія, Угорщина, Польща, В'єтнам, Корея, Бразилія, Мексика, Україна, Білорусія);

4) зниження норм резервування (Китай, Бразилія, Болгарія);

5) поява нових інструментів кредитування економіки аж до прямого фінансування центробанками державних бюджетів [3].

III. Вплив на реальний сектор шляхом стимулювання виробництва та експорту, інвестицій у виробництво.

3.1. Сприяння розвитку та впровадженню нових технологій.

3.2. Інвестиції в розбудову та модернізацію інфраструктури.

3.3. Підтримка зайнятості та безробітних.

3.4. Допомога малому та середньому бізнесу.

3.5. Підтримка міжнародної торгівлі [2, 31].

Серед цих заходів [3]:

1) підтримка окремих галузей, серед яких: автомобілебудування (США, Канада, Франція, Швеція, Китай); «Нова» енергетика та енергозбереження (США, Франція, Швейцарія); транспортна інфраструктура (Канада, Франція, Китай, Гонконг, Казахстан, Італія, Швейцарія, Тайвань); житлове будівництво (Канада, Великобританія, Китай, Аргентина, Казахстан, Корея); аерокосмічна, гірничодобувна, лісова промисловість (Канада); інноваційні технології (Китай, Казахстан); аграрнопромисловий комплекс (Китай,

Казахстан); експорт, Китай); авіаперевезення (Аргентина);

2) зниження податків – пряме або непряме (Німеччина, Франція, Швейцарія, Японія, Китай, Індія, Тайвань, Аргентина, Україна);

3) підвищення податків (Литва);

4) підтримка малого і середнього бізнесу (Німеччина, Греція, Італія, Великобританія, Японія, Китай, Казахстан, Угорщина);

5) створення спеціальних бюджетних фондів (Франція, Бразилія, Гонконг, Кувейт);

6) збільшення державних запозичень (Німеччина, Франція, Норвегія, Японія).

Для підкріплення антикризової державної політики в розвинутих країнах здійснювались:

– традиційні заходи (для збільшення ліквідності центральні банки зменшували процентні ставки рефінансування);

– не традиційні заходи (для збільшення ліквідності центральні банки купували державні та приватні цінні папери, спрощували умови та збільшували строки рефінансування, зменшували резервні вимоги).

Порівняльний аналіз реалізації антикризової державної політики України та розвинутих країн наведено в таблиці. Окрім того, за активної підтримки держави в реалізації антикризової політики країни через фіскальну і грошово-кредитну політику можливо послабити, а в деяких випадках усунути кризові явища.

Загалом економічна та фінансова статистика свідчать, що упродовж останніх 30 років економіка 17 провідних держав світу зазнавала негативного впливу 113 фінансових криз (37 – у 1980-х рр.; 42 – у 1990-х рр., а також 34 – у 2000-х рр.). Кризи фондового ринку становили близько 45,0 % від їх загальної кількості, кризи в банківській сфері – 38 %, валютні кризи – 17 %. Значного масштабу набула сучасна світова криза, що охопила фінансовий і реальний сектори економіки. Оприлюднений у січні 2008 р. звіт Світового банку зафіксував уповільнення зростання світової економіки в 2007 р. (+3,6 %) порівняно з 2006 р. (+3,9 %) [22].

Наслідки впливу кризових явищ для Європейського Союзу (ЄС) також мали значний вплив, їх явища в кожній країні мають свою специфіку прояву. Досить цікавим є досвід ЄС щодо антикризового регулювання на державному рівні. Так, для підтримки фінансового стану країн ан-

тикризовою політикою ЄС було прийнято ряд заходів: утворено Європейський Стабілізаційний Механізм (ЄСМ) у 2010 р.; запровадження програми фінансової підтримки; посилення бюджетної дисципліни; розширення програми кредитування та запровадження нових заходів з надання кредитів (див. рисунок).

Під Європейським Стабілізаційним Механізмом (ЄСМ) слід розуміти фінансово-стабілізаційний фонд, діяльність якого спрямована на досягнення фінансової стабільності в межах Єврозони [10]. Антикризові програми і плани є найважливішими інструментами реалізації антикризової політики. Як показав досвід подолання глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., антикризові програми високорозвинутих країн включали переважно заходи фінансового регулювання і спрямовані на досягнення короткострокових цілей [20]. Вони були розроблені на 1–2 роки. Нехтування довгостроковими цілями розвитку та не усунення практики боргового фінансування сукупного попиту стали основними причинами їх фіаско.

В даний час антикризові аспекти державного управління економікою в різних країнах виражаються в різних формах. Досвід країн Європейського Союзу (ЄС) в цілому підтверджує, що регіональна політика в цих країнах практично спрямована на створення умов, що дозволяють регіонам повністю реалізувати наявні у них можливості стимулювання і збільшення їх внеску в розвиток національної економіки. Все більшого поширення в ЄС отримує спільне фінансування слаборозвинутих районів для їх розвитку [23].

Антикризова державна політика інших країн направлена на:

1) Зменшення тиску для експортерів на іноземних ринках [2, 17]:

– посилення підтримки експортерів у Росії, Китаю, Білорусі шляхом відшкодування експортерам частини витрат на сплату відсотків за кредитами у національних банках;

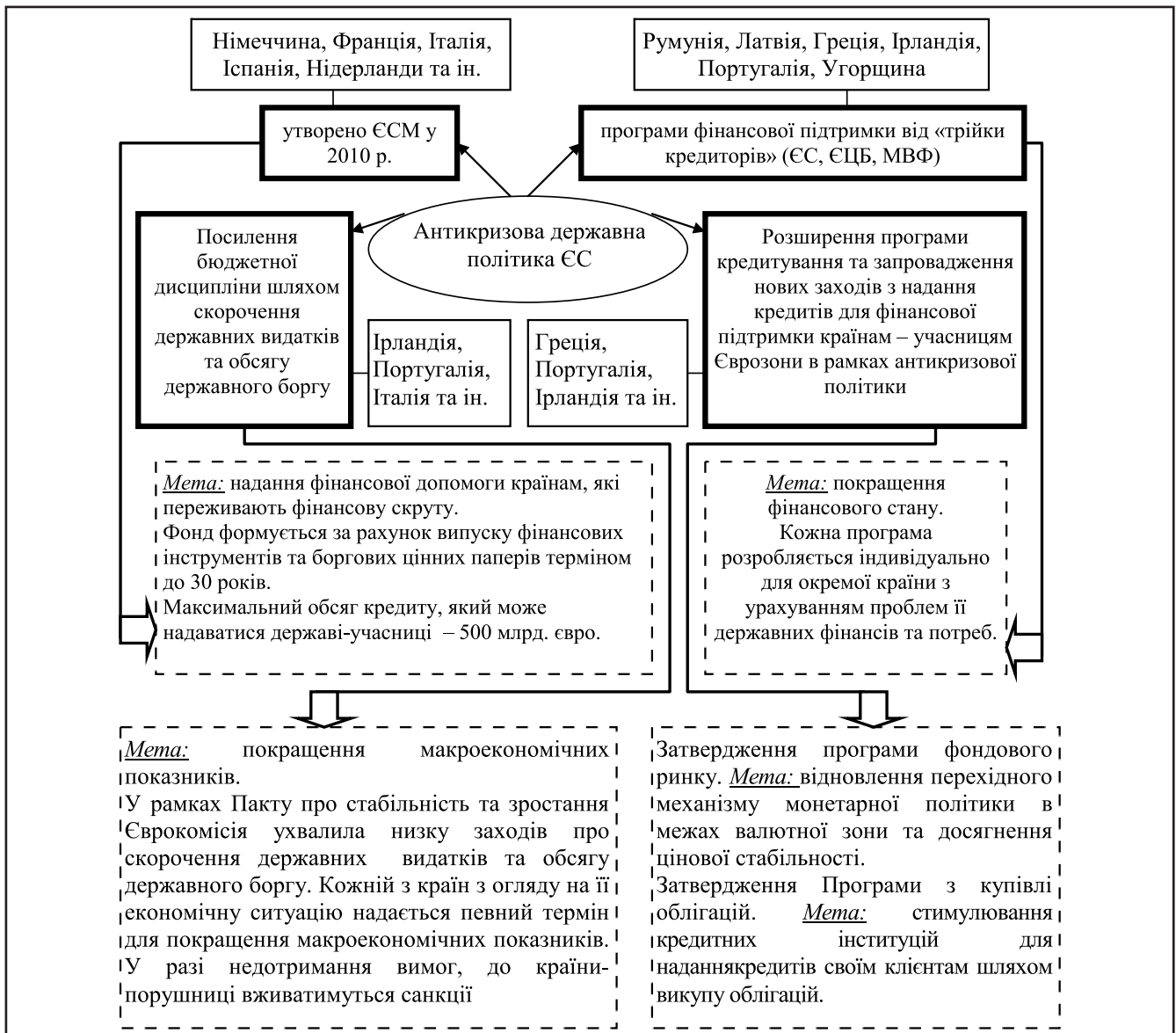
– у багатьох країнах (Японії, Великій Британії, Аргентині, Бразилії, Китаї, США, Білорусі, Індонезії) збільшилася державна підтримка експортерів через надання гарантій для експорту (Велика Британія, Аргентина), кредитування експортерів у разі розширення їх бізнесу за кордоном (Японія), надання пільгових кредитів експортерам (США, Бразилія).

Порівняльний аналіз реалізації антикризових заходів державної політики України та розвинутих країн *

Реалізація заходів	Країни	Опис заходів	Україна
1	2	3	4
Монетарна політика			
Заходи для надання ліквідності в національній валюті	Японія, Великобританія, Швейцарія, Індія, Китай, Японія, Канада, Швеція, Австралія, Індія, Росія	Для збільшення ліквідності в країні центральні банки зменшували процентні ставки рефінансування. Запровадження центральними банками нетрадиційних заходів по розширенню ліквідності: спрощували умови та збільшували строки рефінансування, купували державні та приватні цінні папери, зменшували резервні вимоги.	В Україні НБУ надавав ліквідність в економіку в 2008 р. через розширення рефінансування комерційних банків шляхом спрощення вимог до застави, зменшення вимог до резервування, купівлю державних облігацій. Водночас в 2009 р. НБУ зменшив обсяги рефінансування банків, зосередившись при цьому переважно на фінансуванні проблемних банків.
Заходи для збільшення ліквідності в іноземній валюті		ЄЦБ* та Китайським народним банком через своп-операції з національними центральними банками та міжнародні резерви країн світу	НБУ не має домовленостей про свопи з іншими центральними банками, використовує міжнародні резерви та фінансування МВФ для забезпечення економіки ліквідністю в іноземній валюті
Фінансова допомога держави фінансовим установам			
Рефінансування або гарантування банківських боргів за рахунок державних коштів	Франція, Велика Британія, США, Південна Корея, Швеція	За для збільшення довіри до фінансових установ та запобігання відтоку вкладів або появи вимог щодо дострокового виконання зобов'язань урядами країн були гарантовані банківські борги за рахунок державних коштів	В Україні така практика не використовується.
Зниження нормативів резервування	Китай, Індія.	Використання цього заходу було мотивовано необхідністю збільшити ліквідність банківських установ. Так, в Китаї відповідна ставка резервування була зменшена на 0,5 в.п. (після того як вона була скорочена до 16,5% з 17,5%). Після початку кризи ці норми були зменшені до 1,5–4% в залежності від джерела коштів.	В Україні НБУ дозволив підвищувати на один рівень категорію реструктурованої кредитної операції з позичальниками, що дозволило не створювати додаткові резерви під проблемну заборгованість. В 2008 р. були знижені вимоги до резервування під депозити в національній валюті, а також для коштів, отриманих від нерезидентів.
Кредитування банків та інших фінансових установ	Франція, США, Німеччина	Запроваджено кредитування банків та фінансових установ або центральними банками країн, або урядом. Такі заходи мають на меті підвищення ліквідності цих інституцій та відновлення міжбанківського кредитування.	В Україні практика рефінансування банківських установ стала доволі розповсюдженою. Водночас проблемним питанням стало використання отриманих коштів для спекуляцій на валютному ринку
Контроль за грошовими коштами банків			
Створення спеціального інституту регулювання фінансових ринків в цілому	Франція, США, Китай.	Країни вимагають переглянути роль та функції МВФ та Форуму фінансової стабільності.	В Україні не існує стратегічно узгодженого на рівні держави бачення реформування системи регулювання фінансових ринків
Вимога для банків кредитувати підприємства та домогосподарства	Франція, Велика Британія	У Великій Британії для отримання фінансових ресурсів від держави банки повинні укласти з урядом угоду позики, що передбачає певні обсяги і види обов'язкового кредитування споживачів і бізнесу. У Франції створенні посади «кредитного омбудсмена»	В Україні аналогічні вимоги до банку відсутні.

* Узагальнено автором за даними [2, 25]

Примітки : ЄЦБ – європейський центральний банк.



Концептуальна схема антикризової державної політики ЄС*

* Джерело : власна розробка автора

2) Захист національних виробників через підвищення тарифів на імпорт товарів і технічних бар'єрів:
– програми з підвищення попиту на нові автомобілі національного виробництва шляхом купівлі громадян старих авто в обмін на купівлю нових запровадили у 2008–2010 рр. США, Велика Британія, Японія, Китай, Німеччина, Нідерланди, Польща.

3) Закладення в бюджетах коштів на створення спеціальних фондів для підтримки реального чи фінансового секторів США, Канада, Німеччина, Франція, Іспанія, Італія, Швеція, Данія, Японія, Китай, Гонконг, Кувейт, Бразилія.

4) Цілеспрямоване збільшення дефіциту за рахунок зростання державних витрат (здебільшого на розвиток інфраструктури) Канада, Японія.

5) Масштабний продаж активів, що перебувають у власності держави Велика Британія, Південна Корея.

6) Масштабне зменшення видатків на утримання міністерств та інших державних установ Польща, Франція, Італія, Угорщина.

До прикладу, Сполучені Штати Америки реалізують політику антикризового управління через вдосконалення законодавства в галузі зайнятості, збільшення робочих місць, особливо для молоді, розробку регіональних структурних програм тощо. Так, в параграфі 310 гл. 58 Зводу законів США зазначено, що ефективні заходи уряду повинні містити спеціально розроблені програми зі зниження високого рівня безробіття, зі зменшення безробіття серед окремих груп пра-

цівників; посилення ролі експорту і поліпшення міжнародної конкурентоспроможності сільськогосподарських та промислових товарів, а також автомобілебудування [14]. Ще одним, не менш важливим, напрямом удосконалення антикризового державного управління в США є координація зусиль різних державних відомств щодо розробки та проведення економічної політики. Для реалізації цього напрямку з 1984 р. функціонує Президентська рада з удосконалення управління, пріоритетним напрямками діяльності якої є:

- удосконалення управління фінансовими ресурсами;
- оптимізація управлінських інструментів і процедур;
- координація діяльності генеральних інспекторів;
- координація зусиль різних відомств щодо скорочення числа злочинів тощо [14].

Країною, яка має давні традиції втручання держави в економіку, в т. ч. за допомогою антикризового планування, є Японія, де здійснюється безпосередній вплив держави на економічне зростання і його темпи; структуру промислового виробництва; освіту і науку; зайнятість; обіг; ціноутворення; зовнішньоекономічні зв'язки; галузеву структуру. Основними напрямками антикризової політики Японії є:

- зменшення ставок рефінансування Центральним банком;
- сприяння реструктуризації іпотечних кредитів;
- надання відтермінування податкової зобов'язаності;
- запровадження пільгового оподаткування [14].

Слід розглянути також і досвід Німеччини виходу з економічної кризи. Експортно-орієнтованій економіці Федеративної Республіки Німеччина було завдано значної шкоди, про що в першу чергу свідчить скорочення валового внутрішнього продукту країни. Проблеми виникли і у здійсненні програм економічного і соціального розвитку. Також похитнулася фінансова стабільність країни, і опинився під загрозою питання забезпечення зайнятості населення. Федеральний Уряд Німеччини в 2008 р. визначив найважливіші напрямки зміцнення країни і виведення її з кризи [6]. План підйому економіки орієнтувався на досягнення трьох цілей, а саме:

- по-перше – відновлення довіри до фінансової системи;

- по-друге – гарантування банківських вкладів населення;

- по-третє – надання захисту соціальному ринковому господарству. Пріоритетним напрямком у ФРН було обрано комплекс заходів з подолання фінансово-економічної кризи. Федеральний Уряд надав гарантії для всіх ощадних вкладів. Відповідно такими діями було укріплено довіру громадян країни як вкладників до безпеки їх заощаджень під час кризи [6].

Цікавим також є і досвід Великобританії у формуванні антикризової політики, зокрема у 2007 р. Реагуючи на сповільнення економічного зростання, що ставило під удар всю банківську систему, Банк Англії з грудня 2007 року почав знижувати ставки рефінансування, повільніше ніж в США, але після вересня 2008 року пониження ставки різко прискорилося. У березні 2009 року ставка Банку Англії опустилася до історичного мінімуму – 0,5%. На наступному етапі ослаблення грошово-кредитної політики, навесні 2009 року, була реалізована програма викупу Банком Англії цінних паперів, яка стартувала в березні 2009 року і спочатку обмежена граничною сумою 50 млрд. фунтів, яка згодом була збільшена до 175 млрд. фунтів у серпні 2009 року і до 200 млрд. фунтів в листопаді 2009 року [1].

19 січня 2009 року міністр фінансів оголосив про антикризові заходи, розроблені владою, серед яких були: схема захисту активів (Asset Protection Scheme) (страхування Мінфіном активів, що знаходяться на банківських балансах); розширення «вікна можливостей» – використання схеми кредитних гарантій; в якості розширення схеми кредитних гарантій була запропонована схема гарантій щодо цінних паперів, забезпечених активами (гарантії по знову емітованими іпотечних паперах з рейтингом AAA). Окрім того, влада Великобританії приступили до здійснення заходів зі стимулювання попиту, в тому числі за допомогою використання заходів фіскальної політики. Податкові новації держави ґрунтувалися на прагненні збільшити попит в економіці, перш за все споживчий. Для цього в законодавство були внесені зміни, щодо зменшення ставок ключових податків [1].

У Франції незважаючи на заперечення з боку інших учасників Європейського Союзу, з 2008 р. проводиться великомасштабна підтримка промисловості країни. Основна фінансова допомо-

га держави у формі міжбюджетних трансфертів, пільгових кредитів, державних банківських гарантій та політики стимулювання продажів за рахунок бюджетних субсидій сконцентрувалася на пріоритетних галузях економіки, а саме: авіабудуванні та автомобільної промисловості. За рахунок бюджету Франція фактично погасила борги найбільш важливих для економіки підприємств, включаючи податкові борги. Францією також були прийняті антикризові заходи у сфері податкового регулювання і соціального забезпечення населення країни [6].

У контексті зарубіжного досвіду, в Україні антикризова державна політика має реалізуватися за такими напрямками:

1. В банківській сфері попередження і недопущення криз [7, 24]. Перегляд діючих механізмів фінансової підтримки банків та їх вдосконалення до сучасних вимог; здійснення внутрішньої макроекономічної та зовнішньоекономічної політики; створення та державна підтримка антиінфляційної та антидевальваційної політики; запровадження заходів зі зменшення державного боргу країни; підвищення довіри до банків шляхом надання державних гарантій на банківські вклади, а також кредитування малого й середнього бізнесу на пільгових умовах.

2. Запобігання негативних наслідків банкрутства суб'єктів господарської діяльності [13]. Вітчизняні товаровиробники потребують фінансово-економічного оздоровлення, запровадження ефективного антикризового моніторингу, а також створення належної системи своєчасного виявлення кризових явищ та їх подолання. Оскільки своєчасно виявлені кризові процеси на підприємстві дозволять попередити настання банкрутства. Це можливо досягти шляхом запровадження на підприємствах антикризових систем. Проте без допомоги держави в цьому процесі не обійтись. Створення загальних умов функціонування суб'єктів господарювання, збереження кожного життєздатного підприємства є вигідна суспільству та розвитку економіки країни.

3. Підтримання соціальної та політичної стабільності [11]. Основними напрямками державного впливу на антикризову соціальну політику є збереження зайнятості населення та вітчизняного кваліфікованого кадрового потенціалу, здійснення регулювання соціальної допомоги та захисту незахищених верств населення, сприя-

ня розвитку освіти, медицини, забезпечення належних пенсій, збереження рівня та якості життя громадян. Здійснення цих напрямів дозволить виявити пріоритетність антикризової державної політики, її відповідність ефективного державного втручання до та під час кризи.

Наведені напрями антикризової державної політики України свідчать про не швидкі темпи зміни антикризового державного управління, які перешкоджають прискоренню відтворювальних процесів в країні. Перебуваючи в фінансовій та інвестиційній залежності необхідні структурні перетворення за зазначеними напрямками реалізації антикризової державної політики. Результати яких можливо оцінити лише через деякий час.

Висновок

Більшість заходів антикризової державної політики розвинутих країн спрямована на послаблення та усунення негативного впливу кризових явищ, з метою забезпечення подальшого економічного розвитку. Заслугує на увагу створення Європейського Стабілізаційного Механізму розвинутими країнами Європейського Союзу. Основна мета якого надання фінансової допомоги країнам, які переживають фінансову скруту на основі створеного загального фонду країн. Іншим, не менш важливим, елементом антикризової державної політики є розробка методичних підходів щодо визначення стійкості економічних систем з метою упередження можливих економічних спадів та кризових явищ. Адже стійкі економічні системи здатні забезпечувати стабільне економічне зростання і високий життєвий рівень населення, формувати оптимальні макроекономічні пропорції відтворення, що передбачають економічне і раціональне використання ресурсів, налагодженість механізмів саморегуляції і управління, а також здатність швидко усувати загрози або пристосуватися до існуючих умов господарювання і ринкової кон'юнктури. Антикризова державна політика України має свою специфіку і потребує удосконалених методичних підходів щодо визначення рівня стійкості національної економіки, а також розробки сучасних та ефективних механізмів її регулювання, що в свою чергу повинно підкріплюватись вольовим політичним рішенням з боку правлячої влади, націленої на впровадження економічних реформ та глибокої модернізації задля забезпечення стабільного зростання країни.

Список використаних джерел

1. Алексашенко С. В. Опыт других стран : есть чему поучиться / С. В. Алексашенко, Д. В. Мирошниченко, С. В. Смирнов, А. В. Чернявский [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dcenter.hse.ru/data/2012/05/31/1252348126/15.pdf>.
2. Антикризова політика в світі та Україні: порівняльна оцінка заходів та економічних ефектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2009/2009_19_Anticryzova%20politika/Project%20output/2009_19_ukr.pdf.
3. Антикризисная политика в зарубежных странах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bizbook.online/ekonomika_teoriya_antikrizisnaya-politika-zarubezhnyh.html.
4. Антикризове регулювання економіки в умовах світових економічних криз: орієнтація на реалізацію стратегії економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econa.at.ua/Vypusk_5/kolinet.pdf.
5. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: [монографія] / А.А. Олешко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2012. – 350 с.
6. Богдан Т.П. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період [Текст] / Т. П.Богдан // Фінанси України. – 2010. – №6. – С. 3–14.
7. Буряк О. П. Опыт антикризисного государственного управления зарубежных стран и возможность его адаптации к украинским условиям [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/opyt-antikrizisnogo-gosudarstvennogo-upravleniya-zarubezhnyh-stran-i-vozmozhnost-ego-adaptatsii-k-ukrainskim-usloviyam>.
8. Геєць В.М. Формування і розвиток фінансової кризи 2008–2009 років в Україні [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2010. – №4. – С. 5–15.
9. Дані МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org.
10. Дані міжнародної ділової газети «Financial Times» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ft.com/home/europe>.
11. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін.. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
12. Зятковський І.В. Фінансове оздоровлення підприємств: теорія і практика: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка. – 2003. – 344 с.
13. Колінець Л. Антикризове регулювання економіки в умовах світових економічних криз: орієнтація на реалізацію стратегії економічного розвитку [Текст] / Л. Колінець // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 276–279.
14. Кривов В. Д. Законодательное регулирование макроэкономических процессов в США [Электронний ресурс] / В. Д. Кривов // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2002. – № 3(159). – С. 18. – Режим доступа: [www/URL: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2002/vestniksf159-03/vestniksf159-03030.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2002/vestniksf159-03/vestniksf159-03030.htm).
15. Кузнецов Є. С. Сутність поняття «криза підприємства» та основні чинники її виникнення / Є. С. Кузнецов // Економіка та держава. – 2013. – № 3. – С. 60–63.
16. Лизун В. М. Антикризова політика : світовий досвід та уроки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/49/6623-antikrizova-politika-svitovij-dosvid-ta-uroki-dlya-ukra%D1%97ni.htm.l>.
17. Мазуренко В.І. Світові фінансові кризи і національна економічна безпека: теорія і методологія: монографія / В.І. Мазуренко. – К.: Київський університет, 2007. – 511 с.
18. Манойленко О. В. Антикризове управління у корпоративному секторі економіки : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. В. Манойленко. – Х., 2010. – 39 с.
19. Мельниченко О. А. Антикризова політика держави: сутність та складові / О. А. Мельниченко // Становлення сучасного українського суспільства: політичні, управлінські, економічні та правові аспекти: тези доп. Всеукр. наук.-практ. конф., 27 берез. 2015 р. : у 2 ч. Ч. 1. – К. : Вид-во КНУКіМ, 2015. – С. 317–320.
20. Олешко А.А. Антикризіві програми і плани національних господарств: особливості реалізації та перші результати / А.А. Олешко // Економіка та держава. – 2010. – № 1. – С. 23–29.
21. Основні напрямки антикризової політики зарубіжних країн і міждержавних утворень (на досвіді сучасного глобального економічного кризи) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://um.co.ua/9/9-2/9-21612.html>.
22. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Межд. отн., 1993. – 896 с.
23. Програма загальнодержавних антикризових заходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.fru.org.ua/law/965-2009>.

24.Рисін В. В. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору та ризики державного втручання [Текст] / В. В. Рисін // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 24–33.

25.Сайти центральних банків <http://www.bis.org/cbanks.htm>, Global financial stability report <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2009/02/pdf/text.pdf>.

26. Ходжаян А.А. Макроэкономическая устойчивость в системе конкурентоспособного развития экономики / А.А.Ходжаян // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. Вып. № 12 (210). – М., 2014. – С. 28–35.

УДК 339.97; 351.82

П.Г. НЕБОТОВ,

директор Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

Міжнародний досвід формування та розвитку систем експортного контролю

У статті наведено результати узагальнень міжнародного досвіду формування систем та механізмів експортного контролю. Виділено ключові особливості формування та розвитку систем експортного контролю в США та ЄС. Внесено пропозиції щодо імплементації окремих інструментів експортного контролю розвинутих країн в українську практику.

Ключові слова: експорт, експортний контроль, механізм експортного контролю, зовнішньоекономічна політика.

П.Г. НЕБОТОВ,

директор Государственного научно-исследовательского института информатизации и моделирования экономики

Международный опыт формирования и развития систем экспортного контроля

В статье приведены результаты обобщений международного опыта формирования систем и механизмов экспортного контроля. Выделены ключевые особенности формирования и развития систем экспортного контроля в США и ЕС. Внесены предложения по имплементации отдельных инструментов экспортного контроля развитых стран в украинскую практику.

Ключевые слова: экспорт, экспортный контроль, механизм экспортного контроля, внешнеэкономическая политика.

P. NEBOTOV,

Director of State Research Institute of Information and Modeling of Economy

International experience of formation and development of export control systems

The results of generalization of international experience and mechanisms of formation of export controls. Highlight key features of formation and development of export control systems in the US and EU. Proposals to implement export controls of individual instruments developed countries in the Ukrainian practice.

Keywords: export, export control mechanism for export control, foreign policy.

Постановка проблеми. Феномен експортного контролю виник як ідея нормативного (законодавчого) обмеження «небажаного» експорту певних активів, якщо використання цих активів іншими країнами каталізує ризики глобальної безпеки.

Експортний контроль як явище суспільного життя передбачає здійснення певних заходів у випадку, якщо економічний актив (продукція),

що підлягає державному експортному контролю, перетинає державний кордон. Іншими словами, експортний контроль можливий у ситуації, коли має місце взаємодія суб'єктів господарювання як мінімум двох держав. В таких умовах цілком справедливим є твердження, що порядок і процедури експортного контролю різних держав певною мірою мають бути гармонізованими

між собою. Це пояснюється трьома основними причинами: по-перше, необхідністю узгодженої взаємодії органів державного експортного контролю щодо моніторингу економічних операцій; по-друге, практичною доцільністю мінімізації «подвійних» бюрократичних процедур, які необґрунтовано збільшують трансакційні витрати суб'єктів господарювання; по-третє, самим змістом експортного контролю, який спрямований на уникнення та мінімізацію загроз у сфері міжнародних відносин, а тому має спиратися на чіткі міжнародні стандарти.

Слід також звернути увагу, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, формуючи власні стратегії економічного розвитку, зазвичай звертають увагу на регуляторні режими в інших країнах, оскільки вказане пов'язане з певними господарськими ризиками. Відтак, наявність у країні результативної та ефективної системи державного експортного контролю, яка є гармонізованою з аналогічними системами інших країн, тобто є «зрозумілою» для суб'єктів господарювання різних країн, виступає одним із ключових факторів підтримки високих темпів економічної діяльності у сфері виробництва, постачання та реалізації товарів військового призначення та подвійного використання.

Тому доцільно провести дослідження, що спрямовані на з'ясування особливостей побудови механізмів експортного контролю провідних країн світу, і на основі отриманих результатів розробити напрями імплементації в Україні кращого міжнародного досвіду організації експортного контролю. Цим обумовлена актуальність проведеного наукового дослідження.

В цьому контексті актуальним і значущим є вивчення, осмислення та імплементація досвіду провідних країн світу щодо побудови механізмів державного експортного контролю. Адже від результативності цієї роботи залежить і спроможність держави здійснювати узгоджені заходи щодо державного експортного контролю з відповідними органами інших країн, і ефективність контрольно-перевірочних процедур на практичному рівні.

Таким чином, державна політика у сфері експортного контролю має передбачати здійснення постійного моніторингу розвитку систем експортного контролю провідних країн світу, у першу чергу країн, які займають лідерські позиції на світовому ринку зброї. На основі вказаного моні-

торингу мають розроблятися програми (заходи) гармонізації національної системи експортного контролю в Україні з аналогічними системами інших країн, впровадження у роботі національної системи кращих міжнародних стандартів, імплементація передових технологічних досягнень та інструментів експортного контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Окремі узагальнення адміністративно-управлінського та організаційно-економічного інструментарію експортного контролю наведено у посібнику за редакцією О.М.Гришуткіна [1]. Визначення експортного контролю наведено також у законодавстві України [4].

У наукових працях [5; 8] подано описання окремих елементів систем експортного контролю у країнах світу.

Вивчення елементів систем експортного контролю в окремих країнах здійснювалося на основі довідкової літератури та інформаційних ресурсів, розміщених у мережі Інтернет [2; 3; 6; 7].

У деяких наукових працях подано описання окремих елементів систем експортного контролю у окремих країнах світу

Проте вказані джерела не розкривають комплексної оцінки міжнародного досвіду побудови систем та механізмів експортного контролю.

В той же час в економічній літературі майже немає розвідок з питань побудови організаційно-економічних механізмів експортного контролю. Немає навіть чіткого розуміння експортного контролю як об'єкта економічного дослідження.

В контексті предмету обраного дослідження було виділено недосліджені частини загальної проблеми: аналіз досвіду побудови систем експортного контролю у США та країнах ЄС, аналіз сучасних особливостей трансформації системи експортного контролю вказаних країн, реалістичне оцінювання можливостей імплементації вивченого досвіду в Україні.

Мета статті – навести результати узагальнень щодо досвіду провідних країн світу у побудові механізмів експортного контролю, і на цій основі – визначити напрями імплементації цього досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вважається, що формування механізму експортного контролю пов'язане із початком «холодної війни» та спробами зупинити розповсюдження ядерної зброї у другій половині 1940-х років. Конгресом США у

1946 р. було ухвалено Закон «Про атомну енергію» (Atomic Energy Act of 1946), в якому містилися норми, спрямовані на нерозповсюдження технологій у сфері використання атомної енергії та створення певних механізмів експортного контролю [1, с.43]. Зокрема, вказаним Законом будь-яка інформація, що стосується виробництва та використання атомних матеріалів та відповідного обладнання, проголошувалася «закритою». На думку сучасних фахівців, вказаний Закон був також спрямований на збереження монополії США на виробництво та використання атомної енергії, тобто мав і суто економічні мотиви [2].

Нині у багатьох державах світу, у тому числі і в Україні, ухвалені нормативно-правові акти, що регулюють механізм та процедури здійснення експортного контролю, а також створені органи, які здійснюють конкретні контрольні та дозвоільні процедури у сфері експортного контролю [3; 4].

Провідними країнами на світовому ринку озброєнь є США, Російська Федерація, КНР, а також окремі країни ЄС – Велика Британія, Німеччина, Франція. Вважаємо, вивчення досвіду саме цих країн представляє інтерес в контексті предмету дисертаційного дослідження. Однак, з огляду на євроатлантичну спрямованість зовнішньополітичного курсу України, об'єктом дослідження виступили системи експортного контролю США та окремих країн ЄС.

Європейський Союз. Система експортного контролю ЄС в цілому не вважається жорсткою, оскільки експортні обмеження вважаються одним із чинників, що обмежує економічне зростання.

Нині у ЄС експорт військової техніки, військових технологій та економічних активів подвійного призначення складає до 10% загального експорту ЄС, цей експорт здійснюють понад 5 тисяч компаній [5, с.27]. Іншими словами, у ЄС кожна десята зовнішньоекономічна поставка є предметом експортного контролю.

Одним із економічних факторів розвитку системи експортного контролю ЄС є швидке розширення постачальників економічних активів подвійного використання, що пов'язано із лібералізацією економічної діяльності та підтримкою національної конкурентоспроможності. Протягом останніх років значно спростилися вимоги до залучення інвестицій та започаткування економічної діяльності у багатьох сферах матеріального виробництва [6].

Усі держави ЄС є членами лише двох режимів у сфері експортного контролю – Австралійська Група та Група ядерних постачальників. Кіпр не є членом режиму «Вассенаарська домовленість», членство у Комітеті Зінгера не набули Кіпр, Естонія, Латвія, Литва та Мальта, членство у Режимі контролю за ракетними технологіями не набули зазначені держави, а також Румунія, Словачія та Словенія [3; 6].

Правила експортного контролю, якими має керуватися конкретний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, можуть запроваджуватися на одному з трьох рівнів: міжнародному (глобальному), наднаціональному (на рівні ЄС) та національному. Окрім того, на рівні ЄС можуть діяти окремі обмеження, що запроваджені за поданням органів НАТО.

Нині система експортного контролю ЄС націлена на досягнення двох ключових завдань: реалізація положень Кодексу поведінки країн ЄС у процесі експорту озброєнь, військової техніки та технологій (1998 р.) та сприяння міжнародному переміщенню товарів задля економічного зростання (у тому числі протидія обмеженням, що запроваджені у інших країнах, у тому числі США). Провідну роль у формуванні спільного механізму експортного контролю відіграє режим «Вассенаарські домовленості» (здійснення моніторингу, проведення переговорів, семінарів, консультацій тощо).

На думку провідних фахівців, політика держав ЄС у сфері експортного контролю складається із кількох елементів, у тому числі враховується і так звана «політика ринкових відносин». Політика ринкових відносин включає врахування стану національного та міжнародного ринку військових та подвійних товарів, інтересів учасників цього ринку, інтересів економічної інтеграції держав ЄС, а також вплив факторів лібералізації міжнародної торгівлі [1, с.304].

При формуванні політики державного експортного контролю у державах ЄС беруться до уваги різні критерії, у тому числі критерії у сфері економіки та економічної безпеки. Йдеться, зокрема, про раціональне використання людських і економічних ресурсів.

Приймаючи рішення щодо коригування політики у сфері державного експортного контролю, беруться до уваги показники про сумісність експорту зброї з технічним та економічним потенціалом держави-споживача; законні потреби держави-споживача в галузі безпеки та оборони; бажаність цюнайменшого відвертання на озброєння люд-

ських і економічних ресурсів в державі–споживачі, тощо. Під час оцінювання економічної можливості держави–споживача імпортувати конкретне військово обладнання розглядається вплив такого імпорту на фінансові та економічні ресурси держави–споживача, які були призначені для інших цілей, з врахуванням витрат на придбання озброєнь, навчання персоналу та наступне технічне обслуговування. Оцінюванню підлягають спосіб фінансування імпорту, вплив такого фінансування на сплату зовнішніх боргів та на ситуацію з балансом платежів. Оцінювання технічної можливості держави–споживача ефективно використовувати імпортоване обладнання здійснюється як в матеріальному, так і в людському вимірах. У цьому випадку розглядаються такі питання як: наявність в державі–споживачі військової інфраструктури, яка забезпечить ефективне використання обладнання; наявність та технічний стан подібного обладнання у військовій інфраструктурі; наявність та рівень підготовки персоналу, здатного використовувати та обслуговувати імпортоване обладнання, тощо [1, с.312–314].

Основну роль у формуванні режиму експортного контролю відіграє Митний союз ЄС, який створений державами–членами Європейського Співтовариства. Нормативними документами ЄС передбачено покладання зобов'язань за нерозповсюдження товарів, контроль переміщення (передач) товарів, порядок застосування та виконання санкцій, відповідальність за порушення законодавства тощо [6].

Спеціальні обмеження стосуються окремих видів економічних активів, які поставляються у певні країни. Як правило, йдеться про товари подвійного використання, якщо вони поставляються в країни Азії та Африки. Товари та технології ядерного призначення можуть постачатися вільно, за виключенням випадків, якщо ці економічні товари постачаються у держави, перелік яких наведено у так званих «санкційних списках».

Органи ЄС активно застосовують процедуру запровадження тимчасових обмежень, у першу чергу – щодо застосування режиму ембарго (повна або часткова заборона поставок в окремі країни). Часткові ембарго діють стосовно Ангoli, Сербії, Лівії, Ефіопії, Афганістану, Китаю, Ірану, Арменії, Азербайджану та інших держав [7, с.23].

Переміщення будь–яких економічних активів всередині ЄС є вільним, за виключенням товарів

військового призначення та окремих виключень (послуги з ремонту військової техніки; ноу–хау, що призначені для виробництва військової техніки тощо).

Системи експортного контролю країн ЄС, хоча і формуються за єдиними принципами та стандартами, мають певні відмінності, що обумовлені політикою формування та реалізації заходів у сфері економічної безпеки, а також особливостями військово–промислового комплексу. Так, Велика Британія намагається дотримуватися зобов'язань, яка вона взяла на себе як суверенна держава та член ЄС, а також з урахуванням позиції своїх стратегічних партнерів, у першу чергу США. Окрім того, британські органи влади, у першу чергу Служба експортного контролю, сповідують ідеологію «бути помічником експортера, а не контролером», тобто намагаються виконувати переважно інформаційно–консультаційні функції. У Франції законодавство про експортний контроль ґрунтується на ексکورпоративних нормах міжнародних угод та зобов'язань. Французькі органи націлені на виконання рекомендацій міжнародних організацій, у тому числі ООН та ОБСЄ, навіть якщо ці рекомендації не є частиною національного законодавства Франції [3].

О.Бовенко наводить дані про різні причини, що призвели до існування відмінностей у системах експортного контролю європейських держав. Серед цих причин названо адміністративні (держави–члени ЄС використовують різні підходи та тлумачення у сфері експортного контролю, що пояснюється різним досвідом формування відповідного законодавства), матеріально–правові (держави–члени встановили різні правила та процедури використання дозволів (експортних ліцензій), що передбачені відповідними регламентами), оперативні (держави–члени в різний спосіб інтерпретують позиції контрольних списків) [5, с.26–27].

Система експортного контролю ЄС та окремих європейських країн перебуває у стані реформування. Так, у червні 2011 р. Єврокомісією було розроблено документ «Зелена книга. Система контролю Європейського Союзу над експортом подвійного використання: забезпечення безпеки та конкурентоспроможності у світі, що змінюється» [5; 8]. Цей документ, на думку О.Бовенко, має чітку економічну спрямованість, оскільки його автори показали економічне значення експорт–

ного контролю та необхідність вжиття нових заходів у напрямку зміцнення конкурентоспроможності європейського експорту при одночасному гарантуванні найвищих рівнів безпеки [5, с.26]. У «Зеленій книзі...» наголошено, що Єврокомісія підкреслює свій намір «продовжити розвивати заходи експортного контролю з метою спрощення та посилення транспарентності інфраструктури підприємницької діяльності для експортерів країн-членів ЄС, які одночасно робитимуть внесок у зміцнення міжнародної безпеки» [5; 8]. У Шостому розділі «Зеленої книги...» наведено концепцію нової моделі експортного контролю ЄС. Серед основних елементів вказаної концепції згадуються наступні: спільний підхід усіх органів експортного контролю до оцінки ризиків; більший та здійснюваний систематично обмін інформацією щодо підозрілих трансакцій та виданих ліцензій; розробка спільного підходу до всеохоплюючого контролю; узгоджене правозастосування в усіх країнах ЄС разом з покращеним доступом митних органів до релевантної інформації [5; 8]. Відповідно до запропонованої моделі держави ЄС матимуть змогу формувати та проводити узгоджену політику у сфері експортного контролю. Вказана політика передбачатиме, зокрема: однакове ставлення до експортерів; покращення клімату для бізнесової діяльності; посилення контролю за найризикованішими трансакціями; зміцнення режиму контролю над експортом з одночасним зростанням конкурентоспроможності ЄС та його членів [5; 8]. Зрозуміло, що вказана реформа, у випадку її успіху, матиме вплив на систему експортного контролю України, оскільки Україна визнала євроінтеграцію в якості одного із ключових пріоритетів зовнішньої політики, а на рівні національного законодавства вже імплементовано низку положень європейських нормативно-правових актів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Сполучені Штати Америки (США). Система експортного контролю США вважається найстарішою, оскільки окремі елементи цієї системи було створено ще на початку ХХ ст.

Законодавство США про експортний контроль чинить вплив і на міжнародно-правову систему експортного контролю, і на законодавство інших країн, у тому числі країн ЄС [2].

Специфікою механізму експортного контролю США є велика кількість правових норм, що вста-

новлюють правила та процедури у сфері експортного контролю. Вказане пов'язано із специфікою військово-промислового комплексу країни, який виробляє значну кількість товарів військового призначення та подвійного використання, а також із активною зовнішньою політикою, яка передбачає застосування обмежень у стосунках з одними країнами та надання сприяння у стосунках з іншими. Окрім того, слід врахувати, що компанії США здійснюють так звану «селективну» зовнішньоекономічну політику, змінюючи ціну та умови поставки в залежності від країни призначення, що відбивається і на застосуванні інструментів експортного контролю [6].

В той же час режим експортного контролю у Сполучених Штатах Америки має низку особливостей. Насамперед слід відзначити, що поняття «експорт» за законодавством США є дуже широким. Під поняттям «експорт» розуміється: по-перше, традиційний (фізичний) експорт, тобто переміщення певного економічного активу за межі державного кордону (у тому числі традиційними транспортними засобами або поштовим відправленням); по-друге, передача економічного активу (у тому числі технологічної документації, ноу-хау, схеми, креслення, комп'ютерної програми) доступними засобами зв'язку (електронною поштою, факсом, через мережу інтернет та ін.) за межі США, а також розміщеним на території США іноземним юридичним особам; по-третє, так званий «припущений експорт», тобто надання можливості іноземним юридичним та фізичним особам візуального ознайомлення (у тому числі на території США) з певними економічними активами або їхніми технічними характеристиками [3].

З точки зору експортного контролю, усі економічні активи (товари) поділяються на три групи: товари, що не підлягають експортному контролю (до цієї групи належать усі товари, яких немає у списках); товари військового призначення, перелік яких наведено у Списку озброєнь США (US Munitions List); товари подвійного призначення, перелік яких наведено у Списку торговельного контролю (Commercial Control List). Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність за правильність ідентифікації товару (його віднесення до одного з режимів експортного контролю). У випадку, якщо один з контрагентів не володіє спеціальними знаннями у сфері експортного контролю, він має направити

класифікаційний запит: для товарів військового призначення – до Служби оборонної торгівлі Державного департаменту США, для товарів подвійного використання – до Бюро промисловості та безпеки Міністерства торгівлі США.

Слід звернути увагу, що у США застосування режиму експортного контролю залежить не лише від товару, а також і від країни призначення. У США країни світу поділено на групи А, В, D, E в залежності від ступені оцінки загроз. Країни групи А – це союзники США, країни групи E – це країни, щодо яких застосовано режим ембарго по усіх або по певних позиціях. Певні товари можна експортувати тільки у країни групи А, інші – лише у країни груп А та В та ін.

Окрім списків країн, до яких застосовуються експортні обмеження, також необхідно звернути увагу, що існують списки кінцевих отримувачів, поставки яким заборонено або суттєво обмежено.

Н.Сагура на підставі аналізу системи експортного контролю США дійшов висновку, що ця система спрямована, зокрема, на протидію вивозу «дефіцитних товарів» [6].

У торгівельному праві США існує поняття «ліцензійне виключення». Ліцензійне виключення – це законодавчо встановлена можливість здійснювати експорт без ліцензії, навіть якщо у певних документах на суб'єктів господарювання покладено обов'язок щодо її отримання. Приписи щодо ліцензійних виключень встановлюються відносно товарів в межах його опису у Списку торговельного контролю. Такі виключення, як правило, встановлюються на поставки невеликого обсягу (до певної суми), на поставки до певних країн, на поставки фізичним особам та інші випадки [2].

Експортна ліцензія має бути отримана експортером, що знаходиться на території США. Більшість звернень за отриманням ліцензії оформлюється засобами електронного зв'язку. Строк розгляду звернень, як правило, не перевищує 9 днів. Протягом цього строку орган експортного контролю самостійно проводить експертизу (ідентифікацію) товару та отримує необхідну інформацію від інших державних органів (у випадку необхідності). За порушення правил експортного контролю до суб'єктів господарювання застосовуються фінансові санкції, а у певних випадках винні особи притягуються до кримінальної відповідальності.

Система експортного контролю США оцінюється експертами як доволі складна (з огляду на значну

кількість правових норм та виключень), але механізм адміністрування доволі простий, оскільки він є простим та максимально автоматизованим.

За висновками представника Національного управління з ядерної безпеки Департаменту енергетики США Анатолія Веліхозького, нині система експортного контролю США знаходиться в стані реформування [2; 3]. Основною причиною впровадження реформ є надмірна «зарегульованість», що проявляється у її складності. Вказане, на думку експертів, має негативний вплив на бізнесові структури. Основними принципами реформування є підвищення рівня захисту національної безпеки США; забезпечення вищого рівня контролю за рахунок звуження кола підконтрольних питань, («розумна дерегуляція»); збільшення ефективності багатостороннього контролю; динамічність та «гнучкість» контрольних переліків товарів; прозорість, передбачуваність та своєчасність процедур, що застосовуються в галузі експортного контролю. Основними заходами для впровадження запланованої реформи є створення: єдиного контрольного списку товарів; єдиного агентства з питань правозастосування; єдиного агентства з питань експортного контролю та ліцензування; єдиної системи інформаційних технологій (ІТ) [2; 6].

Висновки

На основі проведеного аналізу можемо виділити головні відмінності між системами та механізмами державного експортного контролю у провідних державах світу, у першу чергу у США та країнах ЄС, з одного боку, та системою державного експортного контролю України з іншого боку. На наш погляд, важливих (принципових) відмінностей декілька:

У провідних країнах світу (у першу чергу у США) окрім контрольних списків («списків контрольованих товарів») існують списки контрольованих країн. Усі країни класифіковано на групи, в залежності від цього при здійсненні експорту застосовуються різні правила та процедури. У європейському законодавстві та законодавчих актах країнах ЄС встановлено більш жорсткі вимоги щодо контролю експорту, якщо поставка здійснюється у країні з нижчим рівнем розвитку.

У законодавчих актах провідних країн світу задекларовано принцип екстериторіального застосування економічних санкцій.

У законодавчих актах провідних країн світу доволі детально розроблено положення щодо експортного контролю технологій та інших нематеріальних активів.

Законодавчі акти провідних країн містять чіткі положення щодо економічного призначення експортного контролю. Зазначається, зокрема, що одним із принципів політики у сфері державного експортного контролю є підтримка національної конкурентоспроможності, захист ринків, забезпечення економічної безпеки держави.

Системи експортного контролю провідних країн є доволі «гнучкими», оскільки значна кількість процедурних питань регулюється підзаконними нормативно-правовими актами, які схвалюються за більш простою процедурою, аніж закони. Окрім того, у США та країнах ЄС органи оперативного управління у сфері державного експортного контролю мають більшу автономію. Передбачено, що значна кількість організаційно-економічних процедур виконуються з використанням сучасних комп'ютерних засобів.

На нашу думку, наведені нами узагальнення мають бути враховані (імплементовані) при формуванні та реалізації державної політики у сфері експортного контролю. Імплементация кращого досвіду побудови системи та механізмів державного експортного контролю, що пройшов апробацію у провідних країнах, дозволить вирішити низку економічних завдань, у тому числі:

- спростити процедури державного експортного контролю, що призведе до зниження трансакційних витрат товаровиробників та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності,
- посилити євроінтеграційну спрямованість економічних реформ в Україні,
- сформувати сучасний та гармонізований із кращими світовими практиками організаційно-економічний механізм експортного контролю, що сприятиме активізації експортно-імпоротної діяльності,
- створити сучасний механізм управління системою державного експортного контролю в ре-

жимі он-лайн на основі застосування сучасних комп'ютерних технологій.

- уможливити ефективну взаємодію органів державної влади України з органами влади інших держав, що посилить економічну результативність державного експортного контролю,
- мінімізувати вплив людського чинника («бюрократизму») при реалізації економічного контролю за переміщенням економічних активів, що підлягають державному експортному контролю.

Список використаних джерел

1. Галака С.П. Експортний контроль в системі міжнародної безпеки / С.П.Галака, Г.М.Перепелиця, О.І.Сівер / За ред. О.М. Гришуткіна. Київ: КНУ, 2012. – 336 с.
2. Экспортный контроль США [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://ustradeusa.org/230/309/586>.
3. Експортний контроль [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/3409-eksportnij-kontrol.html>
4. Закон України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/549-15>.
5. Бовенко О.Я. Реформування системи експортного контролю Європейського Союзу / О.Я.Бовенко // Вісник експортного контролю. – 2011. – № 4. – С. 26–29.
6. Експортний контроль [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/3409-eksportnij-kontrol.html>
7. Green Paper. The dual-use export control system of the European Union: ensuring security and competitiveness in a changing world. [електронний ресурс]. – Доступний з: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/june/tradoc_148020.pdf
8. Остапенко А.В. Основи законодавства ЄС у сфері контролю товарів і технологій подвійного використання / А.В.Остапенко // Вісник експортного контролю. – 2011. – № 1. – С. 21–24.

Сутність та особливості функціонування економіки знань

У статті розглядаються основні риси економіки знань, її головні елементи і умови становлення. Досліджуються найважливіші аспекти формування економіки знань. Уточнено фактори, що забезпечують застосування знань в економіці. З'ясовано квінтесенцію економіки знань і її головну відмінність від інноваційної та інформаційної економіки.

Ключові слова: економіка знань, інноваційна економіка, знання, інформація, індикатори економіки знань, перспективи економічного розвитку.

Сущность и особенности функционирования экономики знаний

В статье рассматриваются основные черты экономики знаний, ее главные элементы и условия становления. Исследуются важнейшие аспекты формирования экономики знаний. Уточнены факторы, обеспечивающие применение знаний в экономике. Выяснена квинтэссенция экономики знаний и её главное отличие от инновационной и информационной экономики.

Ключевые слова: экономика знаний, инновационная экономика, знания, информация, индикаторы экономики знаний, перспективы экономического развития.

The essence and features of the functioning of the knowledge economy

The article considers the main characteristics of the knowledge economy, its main elements and conditions of becoming. We investigate the most important aspects of the formation of the knowledge economy. Clarified the factors that ensure the application of knowledge in the economy. Clarified the essence of the knowledge economy and its main difference from the innovation and information economy.

Keywords: knowledge economy, innovation economy, knowledge, information, indicators of knowledge economy, the prospect of economic development.

Постановка проблеми. «В останні роки людство переходить в нову, інноваційну фазу свого розвитку, яка характеризується становленням суспільства знань. Відмінною його особливістю є підвищена увага до знань, оскільки вони все більше проявляють себе у вигляді безпосередньої продуктивної сили» [10, с.3]. Багато дослідників займаються проблематикою формування та розвитку сучасного типу економіки – економіки знань, так як перехід до нової економіки зможе забезпечити стійкий економічний розвиток і стабільне благополуччя суспільства.

Перехід економіки на кардинально новий етап розвитку безпосередньо пов'язаний з підвищенням ролі теоретичного знання, розвитком високотехнологічних галузей, процесом збільшення долі сфери послуг, впливом інформаційних мережних технологій (Інтернет). Усі вищезазначені

тенденції вимагають глибокого та ретельного вивчення теорії економіки знань та механізми її становлення на практиці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теорія економіки знань давно досліджується зарубіжними вченими. Один з них, відомий австро-американський учений Фріц Махлуп [11], який опублікував у 1966 році роботу під назвою «Виробництво та розповсюдження знань у США». Даною проблематикою також займалися такі вчені, як: Д. Белл [1], Б.І. Вернадський [3], Е. Тоффлер [15], К. Ерру [2] і багато інших.

В даний час велика увага приділяється проблемам формування постіндустріального суспільства та становлення економіки знань українських та російських учених: В. М. Геец [4], В. А. Логачев [9], В. Л. Макаров [10], В. П. Семиноженко [14], М. Ю. Шерешева [16].

Передусім, у дослідженні теорії, що стосується економіки знань, ведеться полеміка уточнення понять «інноваційна економіка», «інформаційна економіка» та «економіка знань». Деякі дослідники вважають, що економіка знань та інноваційна економіка по подібні між собою. Дійсно, між ними багато спільного, однак, є і істотні та принципові відмінності. Економіка знань є найвищим етапом розвитку постіндустріального, інформаційного суспільства та її відмітною рисою є – створення сприятливих умов для розвитку людського фактора виробництва та його потенціалу. Така позиція лежить і в русі ідей В. І. Вернадського [3], який дав відповідь на запитання про місце людини в загальній картині планетарного розвитку, виявив і обґрунтував тенденцію до злиття в єдиний нерозривний потік розвитку природного середовища та суспільства. У результаті цього злиття виникають природні виробничі сили (ЄПС), які позначаються В. І. Вернадським ноосферой. ЄПС – це потенційна енергія країни, її матеріальний базис, який потрібно адекватно задіяти і при цьому витратити обережно. Головні ЄПС – це духовні сили людства – його думки, воля і моральні сили, безсумнівно, є і визначальними умовами людського багатства. Таким чином, саме людина, його інтелект – повинні займати центральне місце в системі суспільного устрою. Об'єктивна мета виражається в прагненні цивілізації розвинути свою духовну сутність і на підставі цього підвищити соціально-економічний рівень розвитку.

Мета статті. Незважаючи на різнопланові та глибокі дослідження за даною проблематикою, деякі аспекти становлення економіки знань, її особливості, проблеми формування та розвитку вимагають уточнень чи узагальнень. Необхідно з'ясувати сутність економіки знань, зробити теоретико-методологічне обґрунтування її переваг, провести порівняльний аналіз інноваційної, інформаційної економіки та економіки знань. А також виділити показники економіки знань та фактори, що сприяють її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи економіку, засновану на знаннях, слід ідентифікувати такі пов'язані поняття, як «інформація» і «знання». Як виявилось, між ними існує принципова різниця. Наприклад, К. Ерроу [2] вибудовує такий логічний ланцюжок: «Інформація створює продуктивне поле для винаходів, стимулюючи виробництво нових знань, що сприяє оптимізації

розміщення матеріальних ресурсів і зародження інших винаходів». У своїй статті М. Ю. Шерешеве пише, що А. Фоскет запропонував розрізнити інформацією і знанням на підставі одно та багатосуб'єктивності володіння відповідним ресурсом, визначивши його відмінність наступним чином: «Знання це те, що знаю я, інформація – це те, що знаємо ми» [16, с.26]. Опосередковано простежується даний підхід в трактуванні «інформації» та «знання» у Ф.Махлупа: «Виробництво нових знань не закінчено доти, поки вони не передані іншій особі і не є надбанням однієї людини» [11].

«Будь яка інформація в звичайному значенні цього слова є знання, хоча не всяке знання можна назвати інформацією. Таким чином, інформація визначається безліччю знання, а останнє є більш широким поняттям по відношенню до поняття інформація.

Важливо відзначити, що знання може бути явно вираженим або експліцитно, які кодуються (codifiable, explicit knowledge), неявним або потайним, імпліцитним (implicit, tacit knowledge). Імпліцитне, тобто неявне, або приховане знання можна перейняти тільки за допомогою спостереження, тренінгу тощо, в той час як експліцитно (явно виражене, які кодуються) знання може бути зведене до переліку правил і порядків здійснення дій, засвоєння і виконання яких означає його відтворення. М.Ю. Шерешеве уточнює, що перший спосіб передачі знання визначили як соціалізацію, другий спосіб отримав назву екстерналізації. Тоді можна визначити експліцитне знання, яке формується і використовується людиною. Оскільки далеко не будь яке імпліцитне знання стає експліцитне, в даному визначенні в прихованому вигляді міститься вказівка на наявність складнощів і проблем, які лежать на шляху перетворення знання в інформацію і рух знання між різними суб'єктами» [16, с. 27].

Б. Лоасбім слідом за ним М. Френс [18] вказують, що інформація завжди є таким собі «закінченим набором», в той час як знання передбачає відкритість, незавершеність. Звідси процес генерації знання неможливо проаналізувати в рамках «парадигми інформації» [18, с.150].

Широке вживання в літературі поняття «інформаційна економіка» ще не привело до відпрацювання чіткої загально визнаної дефініції цієї категорії. Можна зустріти використання да-

ного поняття як синонімічного позначення явищ інформаційної інфраструктури, електронної комерції, використання та комерціалізації інтернет тощо. У цьому реченні можна зустріти і назви «економіка», «нова економіка». Такий підхід часто ототожнює інформаційну економіку з економікою обробки, передавання (отримання) і зберігання інформації чи інформаційних продуктів, залишаючи у затінку процес власне їх створення. На наш погляд, це звужує категорію інформаційної економіки, робить її менш ефективною у ракурсі формування концепцій розвитку, бо акцентує увагу переважно на формах споживання інформаційних продуктів і технологій. Для ілюстрації наведемо таке визначення: «Інформаційне суспільство можна виділити як об'єкт розгляду тільки фіксує середовище специфічного розвитку цього об'єкта — Інтернет» [17, с.20].

Проте системоутворюючою ідеєю концепції інформаційної економіки і, відповідно, інформаційного суспільства є використання знань для інформації для продукування конкурентоспроможного на світовому ринку нового продукту, не обов'язково інформаційного, але такого, що, маючи масовий збут, забезпечує економічне багатство і розвиток країн-продуцентів. Наприклад, США — світовому лідеру інформаційної економіки — у 1998 р. належали такі частки глобального ринку продукції високотехнологічних галузей (%): авіакосмічна — 54,7; комп'ютери та офісне обладнання — 34,1; комунікаційне обладнання — 34,4; фармацевтика — 30,1 [18, с.111].

В умовах ліберальної економіки інформація, як експліцитне знання, використовується в інформаційних галузях з метою максимізації прибутку і звідси проявляється «хижацьке» ставлення до людського капіталу, задіяному в цьому «інформаційному конвеєрі». Тому слід з обережністю сприймати заклики до побудови «інформаційного суспільства» за образом і подобою американського або західноєвропейського. «Якщо ставити завдання розвитку нових технологій, не маючи чіткого уявлення про їх місце і роль в соціально-економічних процесах і керуючись тільки прагненням не відстати від «лідерів», то неможливо в перспективі домогтися довгострокового успіху.

По суті, дотримання у фарватері «передових країн, що побудували інформаційне суспільство», тобто тих країн, які були лідерами індустріальної епохи і продовжують користуватися створеним в

цьому період «відривом» рівня фінансових можливостей, означає в кращому випадку консервацію відставання. У довгостроковій перспективі позитивним вектором розвитку є рух в бік економіки знань [16].

Щодо місця економіки знань існують різні точки зору. Дебатуються питання: яке місце економіка знань займає в еволюційному розвитку цивілізації. Чи становить вона перехід від аграрного і потім індустріального суспільства до нової ери суспільного розвитку, або є всього лише наступний етап розвитку індустріального і постіндустріального суспільства. Ряд експертів вважає, що економіка знань істотно відрізняється від економіки індустріального і постіндустріального суспільства. На їхню думку, найважливіша відмінність її в тому, що накопичення багатства ранне було пов'язано з матеріальними витратами, в умовах же економіки знань накопичення національного багатства більше залежить від наукомістких активів (виробничого досвіду, ноухау і знань).

На наш погляд, найбільш точно визначені відмінності інноваційної економіки від економіки знань професором В. А. Логачової [9], який вказує на те, що загальний зміст інноваційної економіки і економіки знань представляється очевидним: і та, і інша в якості інструменту досягнення своїх цілей використовує інтелектуальну робочу силу. Цілі цих економічних систем різні: інноваційна економіка спрямована на збільшення прибутку і накопичення капіталу покупця інтелектуального ресурсу; економіка знань на творче застосування і розвиток інтелектуальних здібностей людини.

У першій системі інтелект, знання виступають лише інструментом для зростання зовнішнього, більш того відчуженого від них, капіталу; в другій системі вони є не тільки засобом, а й метою розвитку здібностей людини. Інакше кажучи, знання в економіці знань самоціль (єдність кошти і цілі, згідно діалектичному методу).

В історичному ключі послідовність ступенів сприйняття економікою наукових знань така: традиційна економіка інноваційна економіка економіка знань. Перша стадія відповідає докапіталістичним товариствам, друга капіталістичному типу суспільства, третя формується вже сьогодні і відповідає соціально-орієнтованому типу економіки.

До капіталізму науковий і технічний розвиток не були пов'язані. Наука знаходилася в сфері споживання доходу, а не його виробництва.

Учений займався наукою за власний рахунок, в кращому випадку знаходив освіченого мецената, згідного витратити свій дохід на чужі пізнавальні інтереси. Деякі вчені марксистської політекономії розрізняли традиційний і інноваційний способи виробництва, характеризуючи їх конкретно історично як докапіталістичний і капіталістичний. «Законом докапіталістичних способів виробництва є повторення процесу виробництва в колишніх розмірах, на традиційним технічним способом: панщинне господарство поміщиків; натуральне господарство селян; ремісниче виробництво промисловців.

Законом капіталістичного виробництва є постійне вдосконалення способів виробництва і безмежне зростання обсягів виробництва. Перетворення науки в продуктивну силу починається при капіталізмі. Зародження інноваційної форми науково-технічного розвитку теж пов'язано з капіталізмом, стадією промислового перевороту. Головний мотив капіталіста при впровадженні технічних нововведень у виробництво економія на витратах з оплати праці. Якщо зарплата зростає, то вигідніше замінювати змінний капітал постійним. Зростає технічний і вартісний склад капіталу. Інноваційний процес рухається інтересами капіталіста. У цьому сенсі абсолютно вірна лаконічна вказівка академіка АН В. Івантера на причини антиінноваційної існуючої економічної моделі: «При дешевій робочій силі інвестицій та інновацій не буде. Американці попереду багато в чому тому, що у них зарплата висока і їм вигідно витіснити працю машиною» [6, с.9].

По-перше, «...справжні інновації це передані (або куплені кимось) нововведення» [17, с.20]. Він має рацію в тому сенсі, що інновації це не нововведення взагалі, а особливий їх соціальний тип, який існує в ринковій економіці, де вони повинні перш за все окупити витрати і принести прибуток. По-друге, треба враховувати, що інновації не обов'язково поліпшують життя людей, але, головне, вони, безумовно, повинні покращувати бізнес, збагачувати його, приносячи прибуток навіть в тих випадках, коли завдають шкоди пересічним громадянам. Є інновації, які погіршують якість продукту і життя людини (наприклад, алергенні добавки до харчових продуктів, пластиківі вікна «душогубки», нові ліки з важкими побічними діями). Таким чином, інновації це нововведення, що знайшли застосування в бізнесі,

незалежно від того, покращують вони або погіршують життя людини. Інновації не тотожні поліпшень, проблема людства в тому, як їх з'єднати. Людський досвід засвідчує, що ринкова форма цього зробити не в силах, більш того, вона все далі розводять ці явища. Звідси випливає висновок: не треба фетишизувати інновації. Також негативним породженням інноваційної економіки є ефект техногенного вимотування «культ новацій, технологічних революцій, в результаті яких ліквіднуються життєздатні виробничі структури на догоду новітнім» [8, с.199].

Гармонійне поєднання традицій та інновацій краще, ніж формальна гонка за новизною заради новизни.

Є ще одна негативна сторона інноваційної (ринкової) форми нововведень. Академік Н.Я. Петраков звертає увагу, що кожні два три роки мобільний телефон дешевшає в два три рази, однак з'являються нові зразки, «дуже дорогі, тому що зібрані у споживача гроші компанії направляють на нові дослідження. Йде процес конкуренції, супроводжуваний знеціненням старих товарів» [13, с. 6].

Виробник зацікавлений в постійній гонці за покращеннями, оскільки ці інновації окуповуються. Але як зацікавити в них покупця, якщо чергові удосконалення принципово нової споживчої вартості не несуть? Його просто змушують купувати все новіші моделі, тому що старі або зникають з виробництва, або різко втрачають якість і ними стає неможливо користуватися. «Новинки» швидко псуються і це істотна властивість інноваційної моделі економіки. У міру поширення і здешевлення інноваційної «новинки» її якість знижується до ступеня, коли майже повністю втрачається споживча вартість. Це особливість інноваційної економіки: якість гарантована тільки продукції, нової, на момент, поки вона дорога. В цьому випадку інноваційна економіка є лише варіантом диктату виробника над споживачем, від радянської версії якого (в формі економіки дефіциту) ми намагалися піти. Тобто відтворюються недоліки радянської системи «виробництва заради виробництва» в новій формі, тоді як необхідний перехід до принципово іншої соціальної моделі економіки знань. Філософ А.Панарін звернув увагу на відмінність двох громадських підсистем (і, додамо, двох моделей стимулювання зростання знань) ринку і Просвітництва, які в чомусь можуть перетинатися, але вони «... ніколи не збігалися повністю. Більш того, вони завжди пе-

ребували в стані конфліктної взаємодії: носії знання зневажали ринок, носії ринкового початку бо-язко ставилися до носіїв знання. Ринок сам по собі не створює нового в абсолютному (якісному) значенні він породжує відносно нове, наповнюючи це середовище сторонніми товарами. Абсолютна новизна виростає з промислового застосування знання. В кінцевому рахунку з освіти робочої сили в широкому сенсі цього слова» [12, с. 263].

Конфлікт двох концепцій виробництва нових знань «ринкової» і «моделі освіти» можна проілюструвати точками зору учасників однієї дискусії [17, с.20], в ході якої член кореспондент І. Іванова (автор книги «Національні інноваційні системи», 2002) стверджувала: «Мені видається помилковою дихотомія «знання ринок». Наприклад, Ф. Хайек вважав, що найкращий механізм, придуманий людиною для поширення знання, це ринок». На це професор С.П. Капіца відповів: «По моему, університет, а не ринок». Співрозмовник парирував: університет займається виробництвом знання, а розповсюдженням ринок. Тому, Н. Івановій довелося підкоригувати думку Ф. Хайєка, який вважав, що ринок це «процедура відкриття» знання. Отже, ринок займається не відкриттям знань, а тиражуванням вже готового відкриття, але в цьому випадку питання про мотивацію виробників знань залишається невирішеним. Існує і другий важливий аргумент на користь позиції С.П. Капіци: якщо для успішного виходу на ринок конкурент повинен опанувати невідому раніше технологію або інше нововведення, то відбувається це не завдяки роботі ринкового механізму, а тільки завдяки знанням, отриманим, умовно кажучи, «в університеті». Ринок може тільки стимулювати, та й то не завжди, перейняту передову технологію, а щоб її зрозуміти, відібрати і змусити працювати, треба вже до виходу на ринок мати знання, тобто володіти інтелектуальною здатністю до сприйняття нововведень (не отожднюється з інтелектуальною власністю). І створюється ця здатність аж ніяк не за прилавком, не в залі біржі, а в школі; створюється і розвивається в рамках соціально-комунікативних механізмів, а не ринково-утилітарних. Важливо також пам'ятати, що ринок далеко не всі відкриття стимулює, але і пригнічує багато, особливо неутилітарні форми знання, про які ніяк не можна сказати, що вони не потрібні або невігідні. Бувають ситуації, коли вони вигідні, але з позицій

не індивіда, а суспільства, не в короткостроковій, а в довгостроковій перспективі, а також коли вони грають роль бази для тих форм знання, які можуть бути утилізовані ринком, створюють «інтелектуальний потенціал, не схильний, на відміну від інструментально-прикладних знань, до швидкого морального старіння» [12]. Тому треба визнати: ринок не тільки не є формою відкриття, але часто він – форма «закриття» знань.

Сучасний «ринок заробив як редукаційська спрощена система, спрямована на скорочення і вибракування джерелом перспективних новацій» [12]. Вищезазначене тут є загальнотеоретичною відмінністю двох систем, які працюють на розвиток інновацій і на розвиток знань підтверджується конкретно-економічними дослідженнями: школа «нової економічної науки», що функціонує в рамках неокласичних підходів, «... надає особливого значення аргументам на користь специфіки наукової діяльності на відміну інноваційної. Представники цієї школи (П. Дасгупта, П. Девід і П. Стефан) доводять, що зрушення наукової діяльності на користь інноваційної призводить до втрати якості наукових досліджень» [5, с. 2223].

Сьогодні перед нами стоїть завдання з'єднання досягнення традиційної (якість натурального продукту, індивідуальне замовлення за потребами) і інноваційної (різноманіття моделей товару, зростання можливостей вибору з урахуванням індивідуальних потреб) моделі економіки. Мета на перспективу в загальнотеоретичному плані формулюється так: треба створити соціальні механізми виробництва і поширення знань і тим самим після формування інноваційної економіки забезпечити перехід до економіки знань.

Вимірювання розвиненості економіки знань здійснюється на основі спостережень і оцінок. Для характеристики економіки знань розроблена методологія Всесвітнього банку. Для того щоб визначити ступінь глибини проблем на шляху до формування економіки знань, необхідно провести різного роду вимірювання. Оскільки, знання в економіці знань – це товар [7, с. 32], але товар особливий, то індикатори, необхідні для вивчення економіки знань повинні забезпечувати характеристики виробництва, поширення, обміну та застосування знань у економіці. Отже, необхідно розробити методологію оцінки того, яким чином необхідно розвивати ці чотири напрямки (виробництво знань, поширення знань, обмін знаннями,

застосування знань], і в яких пропорціях повинно здійснюватися просторовий розвиток економіки знань. Пропорції між напрямками повинні давати можливість порівнювати стан економіки знань в різні моменти часу і прогнозувати її розвиток. Саме людина, її інтелект повинні займати центральне місце в системі суспільного устрою. Суспільна мета виражається в прагненні цивілізації розвинути свою духовну сутність і на основі цього підвищувати соціально-економічний рівень розвитку.

Висновки

Будь яка інформація визначається безліччю знання, а останнє є більш широким поняттям по відношенню до поняття інформація. Загальний зміст інноваційної економіки і економіки знань представляється так: і та, і інша в якості інструменту досягнення своїх цілей використовує інтелектуальну робочу силу. Цілі цих економічних систем різні: інноваційна економіка спрямована на збільшення прибутку і накопичення капіталу покупця інтелектуального ресурсу; економіка знань на творче застосування і розвиток інтелектуальних здібностей людини. У першій системі інтелект, знання виступають лише засобом для зростання зовнішнього, більш того відчуженого від них, капіталу; в другій системі вони є не тільки засобом, а й метою розвитку здібностей людини. Тому, стоїть завдання об'єднати переваги традиційної (якість натурального продукту, індивідуальне замовлення за потребами) і інноваційної (різноманіття моделей товару, зростання можливостей вибору з урахуванням індивідуальних по потреб) моделі економіки. Треба створити соціальні механізми виробництва і поширення знань і тим самим після формування інноваційної економіки забезпечити перехід до економіки знань.

Список використаних джерел

1. Белл Д. Соціальні рамки інформаційного суспільства // Нова технократична хвиля на Заході. – М.: Прогрес, 1986. – с.330 – 342.

2. Блауг М. Ерроу, Кеннет Дж. // 100 великих економістів після Кейнса. – СПб.: Економікус, 2009. – с.370 – 374.

3. Вернадський В.І. Біосфера і ноосфера. – М.: Айріс-прес, 2012. – 576 с.

4. Геец В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України: Монографія – Х.: Константа, 2006. – 272 с.

5. Дежина І. Г. Держава, наука і бізнес в інноваційній системі України. / І. Г. Дежина І. Г., В. В. Кисельова – К., 2015. – С. 22 – 23.

6. Івантер В. В. Працевзбереження як пріоритет // Економіст. – 2011. – №1. – С. 9.

7. Клейнер Г. Б. Мікроекономіка знань і міфи сучасної теорії // Вища освіта України. – 2016. – № 9. – С. 32.

8. Кочетов Є.Г. Геоекономіка. – К., 2009. – С. 199.

9. Логачов В.А. «Інтелектуальний капітал» з позицій трудової теорії вартості / В. А. Логачов, Е. Е. Жернов // Економіст. – 2016. – № 9.

10. Макаров В. Контури економіки знань // Економіст. – 2013. – № 1. – С. 3.

11. Махлуп Ф. Виробництво і поширення знань в США. – К.: Перун, 2006. – 462 с.

12. Панарін А. Стратегічна нестабільність в XXI ст. – К., 2013. – С. 263.

13. Петраков Н. Шляхи подолання економічної кризи // Економіст. – 2009. – №7. – С. 6.

14. Семиноженко В. П. Україна: шлях до постіндустріальної цивілізації. – Х.: Константа, 2005. – 362с.

15. Тоффлер Е. Шок майбутнього – К.: АСТ, 2014. – 560 с.

16. Шерешево М. Ю. Співвідношення понять «інформаційна економіка» і «економіка знань» // Вісник КНЕУ. – Серія.6. Економіка. – 2013. – № 5. – С. 24 – 31.

17. Економіка знань: контекст українських проблем. Україна в глобальному контексті: цикл публічних дискусій. – К., 2004. – Вип. 15. – С. 20 –25.

18. Fransmen M. Information, Knowledge, vision and theories of the firm // Technology, organization, and competitiveness: Perspectives on industrial and corporate change / Ed. by G. Dosi, D.J.Teece, J. Chytry Oxford, 1998.P.150.

Х.В. РИБЧАНСЬКА,

асистент кафедри історії України та економічної теорії

Львівського національного університету ветеринарної медицини імені С.З. Гжицького

Методи державного регулювання вищої освіти

Здійснено критичний огляд наукових публікацій з проблематики державного регулювання вищої освіти, в результаті якого обгрунтовано сутність методів цього процесу. Визначено ознаки, за якими здійснено класифікацію методів державного регулювання вищої освіти. Запропоновано класифікувати методи за ступенем впливу на об'єкт регулювання (прямі та непрямі), за змістовим наповненням самих методів (інституційні, економічні та соціально-психологічні) та за інструментами впливу (правові, фінансові, страхові, податкові та інші). Аргументовано, що окремі методи державного впливу застосовуються на практиці у відповідних формах.

Ключові слова: методи, державне регулювання, вища освіта.

К.В. РИБЧАНСКАЯ,

асистент кафедри історії України та економічної теорії

Львовского национального университета ветеринарной медицины имени С.З. Гжицкого

Методы государственного регулирования высшего образования

Осуществлен критический обзор научных публикаций по проблематике государственного регулирования высшего образования, в результате которого обосновано сущность методов этого процесса. Определены признаки, по которым осуществлена классификация методов государственного регулирования высшего образования. Предложено классифицировать методы по степени воздействия на объект регулирования (прямые и косвенные), по смысловому наполнению самих методов (институциональные, экономические и социально-психологические) и по инструментам воздействия (правовые, финансовые, страховые, налоговые и другие). Аргументировано, что отдельные методы государственного воздействия применяются на практике в соответствующих формах.

Ключевые слова: методы, государственное регулирование, высшее образование.

С. RYBCHANSKA,

assistant of Ukraine's history and economic theory

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology named after S.Z. Gzhytsky

Methods of government adjusting of higher education

The critical review of scientific publications is carried out from the range of problems of government control of higher education, as a result of that essence of methods of this process is reasonable. Certainly signs which classification of methods of government control of higher education is carried out after. It is suggested to classify methods after the degree of influence on the object of adjusting (lines and indirect), after the semantic filling of methods (institutional, economic and social psychological) and after the instruments of influence (legal, financial, to fear, tax et al). Argued, that the separate methods of state influence are used in practice in the proper forms.

Keywords: methods, government adjusting, higher education.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення свідчать про те, що освіта України, особливо вища, потребує вдосконалення у напрямі більшої її демократизації, фінансово-економічної переорієнтації та інтеграції у систему міжнародної освіти [6, с.3]. Будучи рушієм прогресу та основою формування людського капіталу, вища освіта має бути здатна забезпечити країні не лише відтворення та розвиток її інтелектуального потенціалу, а й належне місце у світовій спільноті, що є можливим за умов вдалого поєднання рин-

кового та державного регулювання. Що стосується останнього, то у науковій літературі немає єдиного підходу до визначення методів державного регулювання та їхньої класифікації, що створює певні труднощі у практичному застосуванні зазначених методів та їх інструментарію. В цьому і полягає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблематики присвячені праці багатьох науковців та практиків, серед яких: В. Андрущенко, М. Авксентев, Н. Борецька, Л. За-

рецька, І. Кичко, З. Лободіна, О. Кулініч, В. Філіпова та інші. Проте, комплексне дослідження з обґрунтуванням можливості застосування того чи іншого методу відсутнє, а класифікація зазначених методів потребує удосконалення.

Мета статті. Визначити сутність методів державного регулювання вищої освіти та здійснити їх класифікацію. Задля досягнення цієї мети планується здійснити критичний огляд наукових публікацій з проблематики дослідження, визначити ознаки за якими доцільно здійснити класифікацію методів державного регулювання вищої освіти та дати характеристику зазначеним методам.

Виклад основного матеріалу. Під методами державного регулювання економіки традиційно розуміють «способи впливу держави на суб'єктів ринкової економіки з метою забезпечення сприятливих умов їх ефективного функціонування відповідно до прийнятої економічної політики держави» [9, с. 117]. Загалом категорія «метод» – визначається як спосіб, прийом або система прийомів для досягнення будь-якої мети, для виконання певної операції [19, с. 354]. З огляду на це, під терміном «метод державного регулювання» розуміємо певний спосіб для досягнення конкретно визначеної мети або усунення проблеми, що виникла. Окремі методи можуть бути реалізовані у вигляді відповідних форм.

Найчастіше методи державного регулювання вищою освітою поділяють на прямі і непрямі; адміністративні, правові та економічні. Проте часом відсутня ознака, за якою класифікують ці методи. Інколи незрозуміло які методи регулювання описує науковець – ринкові чи державні. Зокрема, описуючи специфіку державного регулювання у сфері освіти В.Д. Філіпова стверджує, що «форми і методи регулювання освітою можуть бути структуровані як адміністративне і фінансово-економічне регулювання [20]. Якщо до адміністративних науковець відносить виключно методи державного регулювання («нормативно-правове регулювання освіти; державний сектор і державну власність в освіті; прояви державної монополії у сфері освіти, виражені у формах ліцензування, атестації та акредитації, включаючи контроль якості освіти; державні інвестиції у розвиток освіти» [20]), то серед фінансово-економічних виділяє і ті, які, на нашу думку, не можуть бути віднесені до державних. Так наприклад, альтернативні форми фінансування освіти.

Незрозумілим є і підхід Л.М. Зарецької та О.А. Кулініч стосовно класифікації форм і методів державного регулювання вищої освіти. Так автори на початку своєї статті виділяють прямі і непрямі форми державного регулювання, ототожнюючи при цьому прямі з адміністративними, а непрямі з фінансово-економічними [1, с.173], виділяючи серед адміністративних (прямих) форм державні інвестиції, які за своїм змістом є економічними. Пізніше класифікуючи вже методи державного регулювання сфери вищої освіти, [1, с. 175] науковці виділяють те ж адміністративні і економічні. Сюди ж відносять правові, донорські та морально-етичні. Вважаємо, що недосконалість такої класифікації полягає у відсутності ознаки, за якою вона здійснювалася та недостатньому розумінні сутності понять «метод» та «форма».

Донорські методи виділяє і А.С. Кобець. Характеризуючи їх, науковець стверджує, що донорські методи використовують для «заохочення благодійництва, меценатства, спонсорської допомоги» [4]. Проте, автор не вказує які саме методи сюди слід відносити. Відсутній і інструментарій практичного застосування цих методів. Такий приклад наводить у своїй роботі Б. І. Кабаці, однак він описує донорські методи державного регулювання економічного зростання загалом, а не окремо взятої сфери. Науковець зазначає, що «основними серед цієї групи методів є: субсидії, субвенції, преференції, дотації» [3, с.215]. Що стосується сфери вищої освіти, то із перелічених інструментів на практиці використовуються лише преференції, які слід відносити до інституційних (в рамках правового регулювання) та до економічних (в рамках пріоритетного фінансування відповідних бюджетних програм та податкового стимулювання (надання пільг, звільнення операцій з надання освітніх послуг від ПДВ) та інше). Окрім того, правове регулювання, на нашу думку, слід відносити до інституційних методів, а укази, декрети, постанови, закони тощо до інструментів цього регулювання. Освітні стандарти, за нашим підходом, теж є інструментами інституційного методу регулювання – стандартизації, оскільки вони встановлюють відповідні правила та норми освітньої діяльності, що є характерним для інституційних методів.

Для регулювання складових сфери вищої освіти О. Романовський називає такі засоби: – економічне регулювання; – правове регулювання;

– адміністративне регулювання [18, с. 10]. О. Андереєва вважає, що найважливіше з–поміж них – економічне регулювання, яке поділяють на пряме (за допомогою державних закупівель товарів і послуг, державного цільового фінансування тощо) і непряме (за допомогою антициклічної, інвестиційної та інших форм політики) [21, с. 323]. Ми не можемо погодитись із таким твердженням, оскільки не буває важливого і неважливого державного регулювання чи більш важливого і менш важливого. Важливим є вибір методів у тій чи іншій ситуації, їх оптимальне поєднання та ефективне застосування на практиці.

Беручи за основу напрацювання вчених у сфері державного регулювання економіки загалом та вищої освіти зокрема, а також результати власних досліджень пропонуємо методи державного регулювання вищої освіти класифікувати за такими ознаками: за ступенем впливу на об'єкт регулювання; за змістовим наповненням самих методів; за інструментами впливу.

За ступенем впливу на об'єкт вирізняють прямі і непрямі методи державного регулювання вищої освіти. Співвідношення прямих і непрямих у регуляторному механізмі не є статичним. Воно змінюється залежно від розвитку ринкової економіки.

Прямі методи державного регулювання вищої освіти передбачають таке регулювання з боку держави, при якому суб'єкти вищої освіти змушені приходити до рішень, що засновані не на самостійному виборі, а на розпорядженнях держави. Непрямі методи державного регулювання мають стимулюючий характер і направлені на створення сприятливого зовнішнього середовища для діяльності та розвитку вищої освіти. До них відносять: створення систем пільгового кредитування та оподаткування послуг у сфері вищої освіти, індикативне планування; визначення мінімальних гарантій в оплаті праці науково–педагогічних та інших працівників вищої школи та інші).

Наступна ознака класифікації методів державного регулювання вищої освіти – змістове наповнення самих методів. За цією ознакою ми пропонуємо виділити такі групи методів: інституційні; економічні; соціально–психологічні.

Зауважимо, що багато дослідників виділяє правові, адміністративні, економічні, донорські та соціально–психологічні або морально–етичні. Ми пропонуємо адміністративні та правові об'єднати в одну групу – інституційні методи, оскільки вони

встановлюють чіткі правила та норми щодо діяльності об'єктів регулювання..

Зважаючи на те, що практично у всіх правових державах вища освіта розвивається не випадково, а відповідно до певних правових, етичних, психологічних та інших норм і правил, всі методи державного впливу на вищу освіту, як і на будь–яку іншу сферу національної економіки, будуть мати певні прояви інституціоналізму. Проте, до інституційних методів, як вже зазначалося вище, пропонуємо відносити ті, зміст яких полягає у встановленні певних норм та правил щодо діяльності суб'єктів у сфері вищої освіти, а також ті, що пов'язані із формуванням певної організаційної структури управління.

Під правовим регулюванням вищої освіти ми розуміємо впорядкування відносин у сфері вищої освіти, здійснюване державою за допомогою законодавчих та нормативно–правових актів, їх юридичне закріплення та удосконалення на вимогу часу і потребам розвитку зазначеної галузі.

Що стосується форм правового регулювання то їх може бути багато, в залежності від сфери застосування: правове регулювання власності об'єктів у сфері вищої освіти (державна, комунальна, приватна); правове регулювання освітньої діяльності; правове регулювання наукової діяльності; правове регулювання фінансової діяльності вищих навчальних закладів; правове регулювання оплати праці у сфері вищої освіти; правове регулювання забезпечення якості освітніх послуг; правове регулювання соціального захисту учасників освітнього процесу; правове регулювання міжнародного співробітництва у сфері розвитку вищої освіти та інші. Наприклад, що стосується правового регулювання власності об'єктів у сфері вищої освіти, то відповідно до Закону «Про приватизацію державного майна» заборонена приватизація об'єктів освіти, що фінансуються з державного бюджету. Також заборонено приватизовувати і «майно підприємств, установ та організацій Національної академії наук України, галузевих академій наук, що використовується для виконання фундаментальних і прикладних досліджень, акції (частки, паї) господарських товариств, утворених на основі майнових комплексів Національної академії наук України, галузевих академій наук» [16]. Таким чином держава закріплює державне право власності на більшість об'єктів у сфері вищої освіти.

Досить вагому нішу у групі інституційних методів займають методи адміністративного регулювання, які можна поділити на організаційні та контрольні. До організаційних пропонуємо відносити: стандартизацію, ліцензування, розміщення державного замовлення та квотування, а до контрольних: державний нагляд (контроль), який уособлює в собі низку методів, а саме: акредитацію, інспектування, експертну оцінку, моніторинг, спеціальну перевірку, а також аудит та перевірку державних закупівель.

Беззаперечним є той факт, що велике значення для організації діяльності вищих навчальних закладів має нині стандартизація. Ця процедура передбачає встановлення певних стандартів у сфері вищої освіти. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» «стандарт вищої освіти – це сукупність вимог до змісту та результатів освітньої діяльності вищих навчальних закладів і наукових установ за кожним рівнем вищої освіти в межах кожної спеціальності» [11]. Вони «розробляються для кожного рівня вищої освіти в межах кожної спеціальності відповідно до Національної рамки кваліфікацій і використовуються для визначення та оцінювання якості змісту та результатів освітньої діяльності вищих навчальних закладів (наукових установ)» [11].

Не менш важливим методом державного регулювання є ліцензування, на підставі якої вищий навчальний заклад може здійснювати освітню діяльність. «Ліцензування – процедура визнання спроможності юридичної особи провадити освітню діяльність за певною спеціальністю на певному рівні вищої освіти відповідно до стандартів освітньої діяльності» [11]. Ліцензування здійснюється на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 30.12. 2015 р. № 1187, якою затверджено ліцензійні умови провадження освітньої діяльності закладів освіти. Цим документом затверджено вимоги щодо провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти; форми документів, які необхідно подати до Міністерства освіти і науки України для здійснення процедури ліцензування. Зауважимо, що кадрові вимоги щодо забезпечення провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти набирають чинності з 1 вересня 2017 року.

Вагоме місце серед організаційних методів державного регулювання вищої освіти займають: розміщення державного замовлення на підготовку різного роду фахівців, а також квотування.

«Державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів – засіб державного регулювання задоволення потреб економіки та суспільства у кваліфікованих кадрах, підвищення освітнього та наукового потенціалу нації, забезпечення конституційного права громадян на здобуття освіти відповідно до їх покликань, інтересів та здібностей» [17].

Квотування – це встановлення державними органами відповідно до чинного законодавства визначеної частини максимального (для відкритих конкурсних пропозицій) або загального обсягу місць державного або регіонального замовлення (для закритих конкурсних пропозицій), яка може бути використана для прийому вступників, що мають право на вступ за пільговими умовами.

На 2017 р. чинним законодавством [15] визначено три категорії квот для вступників у вищі навчальні заклади, а саме: квота-1 (для прийому вступників, що мають право на вступ на основі вступних іспитів, крім осіб, які мають право на квоту-2); квота-2 (для прийому вступників, що мають право на вступ на основі вступних іспитів відповідно до Порядку прийому для здобуття вищої та професійно-технічної освіти осіб, які проживають на тимчасово окупованій території України, затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 24 травня 2016 року № 560, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 31 травня 2016 року за № 795/28925) та квота-3 (регіональне замовлення за кошти відповідного місцевого бюджету для прийому на навчання на основі повної загальної середньої освіти осіб, які її здобули в навчальних закладах на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці). Саме ці квоти і є інструментами зазначеного методу державного регулювання.

Створення ефективної системи державного регулювання вищої освіти в значній мірі залежить від того, наскільки дієво, оперативно і об'єктивно реалізуються функції нагляду (контролю) якості освітньої діяльності і якості вищої освіти, посилення його впливу на підготовку проектів управлінських рішень та нормативно-правових документів. Зазначені функції реалізуються за допомогою методів державного нагляду (контролю) за дотриманням законодавства у сфері вищої освіти та стандартів освітньої діяльності.

Основними методами державного нагляду (контролю) у сфері вищої освіти є акредитація, інспектування, експертна оцінка, моніторинг, спеціальна перевірка, а також державний фінансовий аудит, аудит відповідальності та перевірка державних закупівель.

«Акредитація освітньої програми – оцінювання освітньої програми та/або освітньої діяльності вищого навчального закладу за цією програмою на предмет: відповідності стандарту вищої освіти; спроможності виконати вимоги стандарту та досягти заявлених у програмі результатів навчання; досягнення заявлених у програмі результатів навчання [11].

Акредитаційна експертиза проводиться експертною комісією, яку формує МОН, на основі Положення про акредитацію вищих навчальних закладів і спеціальностей у вищих навчальних закладах та вищих професійних училищах [13].

Під інспектуванням освітньої діяльності розуміємо визначення рівня відповідності освітньої діяльності вищих навчальних закладів та їх структурних підрозділів вимогам чинного законодавства у сфері освіти (в першу чергу, ліцензійним умовам надання освітніх послуг у сфері вищої освіти) і державним стандартам вищої освіти, здійснення аналізу стану управлінської діяльності щодо організації освітнього процесу, навчально-методичної і наукової роботи, ефективності використання педагогічного та науково-педагогічного потенціалу і матеріальних ресурсів, забезпечення розвитку та ефективності використання матеріально-технічної бази і об'єктів соціальної сфери, функціонування системи внутрішнього забезпечення якості.

Метод експертної оцінки використовується для здійснення експертизи дисертацій на здобуття наукових ступенів доктора філософії (кандидата наук) або доктора наук а також під час проведення акредитації. До інструментів цього методу, на нашу думку, належать: компетенції експертів; експертний висновок; рішення експертної ради та інші.

Освітній моніторинг є важливою складовою забезпечення якості вищої освіти. Т. О. Лукіна, спираючись на етимологію слова моніторинг (від лат. *monitor* – той, що нагадує, наглядає, застерігає), розуміє моніторинг в освіті як спеціальну систему збирання, опрацювання, зберігання і поширення даних про стан освіти, прогнозування динаміки і основних тенденцій її розвитку та роз-

роблення науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття управлінських рішень стосовно підвищення ефективності функціонування освітньої галузі [7, с. 519]. Формами: цього методу є: соціологічне опитування з питань що стосуються сфери вищої освіти (задоволеність якістю освітніх послуг, працевлаштування випускників вищих навчальних закладів за спеціальністю тощо), аналіз фінансової та статистичної звітності; аналіз оперативних даних щодо діяльності вищих навчальних та інші. Вважаємо, що до інструментів слід відносити анкети для соціологічних опитувань; фінансову і статистичну звітність; оперативні дані щодо діяльності вищих навчальних закладів та працевлаштування випускників, індикатори соціальної безпеки, що стосуються сфери освіти та інші).

Спеціальна перевірка полягає у проведенні перевірки відомостей про особу, яка претендує на зайняття посади керівника або заступника керівника вищого навчального закладу.

Державний аудит у сфері вищої освіти – це перевірка діяльності вищого навчального закладу щодо дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів з питань стану збереження активів, інформації та управління державним майном, законності та достовірності фінансової звітності правильності ведення бухгалтерського обліку. Державний аудит щодо сфери вищої освіти можна поділити на два види: державний фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідальності.

Перевірка державних закупівель полягає у документальному та фактичному аналізі дотримання підконтрольними установами законодавства про державні закупівлі та проводиться органом державного фінансового контролю на всіх стадіях державних закупівель. Результати перевірки державних закупівель викладаються в акті.

Варто зазначити, що нині для здійснення державних закупівель діє електронна система публічних закупівель ProZorro. Вважаємо, що відомості з цієї системи є одним із інструментів перевірки державних закупівель. До них також пропонуємо віднести: чинне законодавство у сфері публічних закупівель; перевірку наявності документів (крім оригіналу договору про закупівлю, наданого замовником органу виконавчої влади); моніторинг закупівель; оцінку звіту про результати проведення процедури закупівлі та звіту про виконання договору про закупівлю; компетенції осіб які

здійснюють зазначену перевірку; фінансову прозорість вищих навчальних закладів та інші.

Зауважимо, що державне регулювання не обмежується інституційними методами. Їх вдало доповнюють економічні методи: планування, фінансове прогнозування, фінансове забезпечення; державне регулювання цін у сфері вищої освіти; соціальне страхування учасників освітнього процесу; податкове стимулювання.

У сфері вищої освіти держава використовує планування для здійснення розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між вищими навчальними закладами та органами управління у цій сфері, а також для визначення заходів задля досягнення основної мети – всебічного розвитку людини як особистості та найвищої цінності суспільства, підготовки її як фахівця певної професії, розвиток її талантів та формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору. Планування може бути стратегічним, поточним та оперативним.

Процедури пов'язані з фінансовим плануванням, порядок складання кошторисів, їх розгляд та затвердження, основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ регламентуються відповідною Постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 року №228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» [14].

Прогнозування у сфері вищої освіти полягає у передбаченні необхідної в майбутньому потреби фахівців тої чи іншої спеціальності та розрахунку необхідних ресурсів для їх підготовки на основі аналізу ситуації на ринку праці за попередній та поточний роки, а також враховуючи потреби потенційних споживачів освітніх послуг та тенденції на світовому освітньому ринку. Особливу нішу у цьому процесі займає фінансове прогнозування.

Фінансове прогнозування в галузі вищої освіти спрямоване на визначення обсягів та джерел фінансових ресурсів і базується на розробці прогнозів грошових надходжень та витрат відповідно до пріоритетів державної політики. Реальність фінансового прогнозування досягається на основі об'єктивної оцінки потреб і наявності фінансових ресурсів у системі вищої освіти, детального обґрунтування розрахунків, взаємозв'язків обсягів фінансування з показниками діяльності вищих навчальних закладів [10, с.124].

Під фінансовим забезпеченням вищої освіти як методу державного регулювання, ми розуміємо процес покриття витрат на забезпечення функціонування та розвитку вищої освіти за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих державою та вищими навчальними закладами.

Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів може проявлятися у таких формах: фінансування поточних видатків; інвестування, кредитування.

Зважаючи на те, що «освіта – найбільш масштабна та людиномістка складова сучасного державного устрою, його політичної, соціально-економічної та наукової організації, від якості якої залежить відтворення і нарощення інтелектуального та духовного потенціалу суспільства, виховання громадянина, модернізація суспільних відносин» [5, с. 17], держава не лише повинна визнавати цю сферу однією із пріоритетних, а й шукати можливості для стимулювання діяльності вищих навчальних закладів. Найбільш поширеним у світовій практиці, як і в Україні, є податкове стимулювання.

Одним із інструментів податкового стимулювання діяльності вищих навчальних закладів є податкові пільги. Зокрема, вищі навчальні заклади звільнені від оподаткування прибутку за умови, що вони включені в реєстр неприбуткових організацій. Також податком на додану вартість не обкладаються операції із надання платних освітніх послуг. Не сплачують вищі навчальні заклади і плату за землю за умови якщо вони повністю фінансуються з державного або місцевих бюджетів. Проте варто зауважити, що в частині здачі в оренду приміщень ця податкова пільга не надається.

Наступна група методів державного регулювання вищої освіти –соціально-психологічні, до яких відносять: інформаційне забезпечення профорієнтацію; соціальне партнерство та врегулювання конфліктів.

Під соціально-психологічними методами державного впливу на вищу освіту ми розуміємо систему певних способів та засобів впливу на підвищення ефективності діяльності вищих навчальних закладів та її окремих працівників, а також на соціально-психологічний клімат у колективі. Роль соціально-психологічних методів у системі державного регулювання вищої освіти полягає в тому, щоб «виробити і підтримати певні переконання, духовні цінності, моральні позиції,

психологічні установки щодо управління і тих дій, які необхідні для його здійснення» [2, с.5].

Одним із таких методів є інформаційне забезпечення, серед основних форм якого виділимо: інформування через телебачення; інформування через радіо; інформування через соціальні мережі; через рекламну продукцію; інформування через інтернет-ресурси; інформування через листи Міністерства освіти і науки України та інших міністерств та відомств, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади, інформування через наукову та навчальну літературу.

За допомогою цього методу держава може впливати на «формування в громадян України почуття гідності, патріотизму та суспільної значущості, підвищення трудової та політичної активності, прагнення забезпечити власний добробут і добробут членів своєї сім'ї» [8] через продуктивну працю, а також популяризацію професій, які не користуються попитом, але є затребувані на сучасному ринку праці.

Зауважимо, що використання соціально-психологічних методів не повинно ґрунтуватись на примусі тієї чи іншої діяльності, яка вигідна суб'єкту регулювання. Вони мають забезпечувати взаємодію усіх зацікавлених сторін: державні органи влади, вищі навчальні заклади, громадянина, роботодавців та суспільство в цілому. Саме для забезпечення такої взаємодії ідеально підходить метод соціального партнерства. Його основними формами є: соціальний діалог та соціальна відповідальність.

Неприпустимим для забезпечення ефективного функціонування та розвитку вищої освіти є і використання такого методу як маніпулювання, оскільки його застосування може призвести до виникнення соціальної напруги, що може спричинити конфлікт інтересів. Тут велику роль відіграють самі особи, які займають відповідні посади в міністерстві освіти чи інших міністерствах, яким підпорядковані вищі навчальні заклади, а також керівники вищих навчальних закладів та їх заступники, призначення яких відбувається після проведення спеціальної перевірки. Щоправда, факти підтвердження негативних рис керівника не можуть служити відмовою у призначенні на посаду претендента, який отримав більше 50 % голосів на виборах керівника. Однак умови проведення конкурсу виписані так, що у голосуванні приймають участь усі науково-педагогічні працівники, та

делегати від студентів і адміністративно-управлінського персоналу. Тому колектив, як правило, обирає того керівника, на який заслуговує.

Варто зазначити, що методи державного регулювання не використовуються окремо один від одного, а для ефективного функціонування та розвитку вищої освіти основним завданням є не лише їх вибір, але й вдале поєднання.

Як вже зазначалось вище, методи державного регулювання вищої освіти можна поділити і за інструментами регулювання, оскільки один і той же інструмент може використовуватись при застосуванні різних методів регулювання. Пропонуємо такий поділ за інструментами регулювання: правові, організаційні; контрольні, бюджетні, податкові, кредитні, цінові, страхові, інформаційні тощо.

Ми свідомі того, що у рамках проведеного дослідження ми не можемо виокремити всі без винятку методи та інструменти державного регулювання, оскільки із розвитком технологій вони можуть доповнюватись та видозмінюватись. Проте, визначені нами методи та форми державного регулювання вищої освіти дають розуміння цілісної системи державного регулювання, що сприятиме прийняттю більш прогресивних рішень для забезпечення ефективного функціонування і розвитку сфери вищої освіти та дозволить оперативніше реагувати на проблеми, що виникають і які не здатен врегулювати та вирішити ринок.

Висновки

В результаті проведених досліджень доходимо до висновку, що застосування методів державного регулювання вищої освіти в Україні повинно бути спрямоване на забезпечення права кожної людини на вищу освіту, а саме: доступності послуг вищої освіти, їх якості за раціонального використання наявних ресурсів.

Запропоновано здійснювати класифікацію методів державного регулювання вищої освіти за такими ознаками: за ступенем впливу на об'єкт регулювання (прямі та непрямі); за змістовим наповненням самих методів (інституційні, економічні та соціально-психологічні) та за інструментами впливу (правові, фінансові, страхові, податкові та інші).

Список використаних джерел

1. Зарецька Л.М. Державне регулювання сфери вищої освіти / Л.М. Зарецька, О.А.Кулініч // Економіч-

на стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2015. – Вип. 2. – С. 168–179.

2. Застосування соціально–психологічних методів державного управління під час розробки, впровадження та оцінювання регіональних цільових програм : практич. посіб. / авт. кол. : В. М. Дреш–пак, Н. К. Рашитова, С. І. Соколовський та ін. ; за заг. ред. В. М. Дреш–пака. – К. : НАДУ, 2009. – 36 с.

3. Кабаці Б. І. Теоретичні аспекти дослідження впливу фінансово–кредитного механізму регулювання на економічне зростання / Б. І. Кабаці // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 210–217.

4. Кобець А. С. Роль держави у функціонуванні ринку освітніх послуг / А. С. Кобець. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2011_8_4

5. Лободіна З.М. Перспективи удосконалення управління фінансовими ресурсами галузі освіти / З.М. Лободіна // Світ фінансів. – 2012. – № 1. – С. 17 – 24.

6. Лопушняк Г.С. Соціально–економічні аспекти розвитку вищих навчальних закладів України : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.09.01 / Г. С. Лопушняк; НАН України. Ін–т економіки. – К., 2001. – 20 с.

7. Лукіна Т. О. Моніторинг в освіті / Т. О. Лукіна // Енциклопедія освіти / Академія педагогічних наук України; головний редактор В. Г. Кремень. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – С. 519–521

8. Мельниченко О. А. Методи та засоби державного регулювання рівня та якості життя населення / О. А. Мельниченко. // Державне будівництво. – 2007. – № 1(1). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1\(1\)_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1(1)_18).

9. Національна економіка : навч. посіб. / [А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович] ; за ред. А.Ф. Мель–ник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.

10. Особливості реалізації фінансового механізму системи вищої освіти України / О. В. Тимошенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 1. – С. 123–130

11. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556–VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page2>

12. Про встановлення ставок земельного податку та пільг щодо земельного податку, що сплачується на території м. Львова: Ухвала Львівської міської ради №4330 від 29.01.2015 р.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www8.cityadm.lviv.ua/inTEAM%5CUhvaly.nsf/%28SearchForWeb%29/A993293D59A63109C2257DE4002CC07C?OpenDocument>

13. Про затвердження Положення про акредитацію вищих навчальних закладів і спеціальностей у вищих навчальних закладах та вищих професійних училищах: постанова Кабінету міністрів України від 09.08.2001 р. № 978 із змінами та доповненнями станом на 01.04.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/978-2001-n>

14. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 року №228 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=228-2002-%EF>.

15. Про затвердження Умов прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2017 році: Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.10.2016 р. № 1236 . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1515-16>

16. Про приватизацію державного майна: Закон України від 04.03.1992 № 2163–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2163-12>

17. Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково–педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів: Закон України від 20.11.2012 № 5499–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5499-17>

18. Романовський О. О. Інноваційна діяльність дослідницьких підприємницьких університетів США: Монографія / О. О. Романовський. – К.: Вид–во КНУТД, 2012. – 134 с.

19. Словник іншомовних слів / укл. : С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. – К. : наукова думка, 2000. – 680 с.

20. Філіппова В.Д. Специфіка державного регулювання в галузі освіти України / Філіппова Вікторія Дмитрівна // , 2013, Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tpdp_2013_12_12.

21. Андреева О. Отличительные черты, определяющие конкурентоспособность ВУЗов [Електронний ресурс] / О. Андреева. – Режим доступа: <http://www.megaport-nn.ru/content/articles/19157/>

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.е.н., доцент кафедри, Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Аналіз впливу економічного, адміністративного та соціального потенціалів впровадження ІКТ на рейтингові позиції економіки України у світі

У статті показано вплив економічного (ІТ-компанії, кваліфікованість ІТ-кадрів, ІТ-фрілансери), соціального (рівень інформаційного сервісу обслуговування туристів, забезпечення доступу населення до інформації, чисельність інтернет-аудиторії), адміністративного (рівень електронного урядування в країні, законодавчі важелі регулювання ІКТ-сектору) потенціалів впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на позиції України у міждержавних порівняльних рейтингах. На основі цього аналізу окреслено загальне місце України у світовому інформаційному процесі, виявлені основні тенденції та проблемні сторони розвитку даної сфери.

Ключові слова: економічний потенціал, соціальний потенціал, адміністративний потенціал, ІКТ, фрілансери, інформаційний сектор економіки, рейтингові оцінки, мережева готовність.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

Анализ влияния экономического, административного и социального потенциалов внедрения ИКТ на рейтинговые позиции экономики Украины в мире

В статье показано влияние экономического (ИТ-компания, квалификация ИТ-кадров, ИТ-фрилансеры), социального (уровень информационного сервиса обслуживания туристов, обеспечение доступа населения к информации, численность интернет-аудитории), административного (уровень электронного управления в стране, законодательные рычаги регулирования ИКТ-сектора) потенциалов внедрения информационно-коммуникационных технологий на позиции Украины в межгосударственных сравнительных рейтингах. На основе этого анализа обозначено общее место Украины в мировом информационном процессе, выявлены основные тенденции и проблемные стороны развития данной сферы.

Ключевые слова: экономический потенциал, социальный потенциал, административный потенциал, ИКТ, фрилансеры, информационный сектор экономики, рейтинговые оценки, сетевая готовность.

A. KOLODIYCHUK,

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

Analysis of the influence of economic, administrative and social potentials of ICT implementation on the rating positions of Ukraine's economy in the world

The paper shows the influence of the economic (IT companies, IT staff qualifications, IT freelancers), social (level of information tourist service, provision of population access to information, number of Internet audience), administrative (level of electronic government in the country, legislative levers for regulation of the ICT sector) of the potentials of implementing of information-communication technologies on the position of Ukraine in the interstate comparative rankings. On the basis of this analysis, the general place of Ukraine in the global information process is outlined, the main tendencies and problem sides of development of this sphere are revealed.

Keywords: economic potential, social potential, administrative potential, ICT, freelancers, information sector of economy, rating estimations, network readiness.

Постановка проблеми. IT–сфера й агросектор – це два потенційні локомотиви новітньої моделі української економіки, їх швидка перебудова, а точніше розбудова у випадку ІКТ–напрямку реалізації державної економічної політики – це потужний інструмент нейтралізації ризиків розвитку національної економіки. Саме ці дві галузі приходять на зміну ресурсозатратним й немоделізованим ще з радянських часів металургії і хімпрому. Власне, від їхнього розвитку конкурентні позиції України у сучасному глобалізованому світі лише зростатимуть, враховуючи те, що наша держава має потенціал запропонувати у перспективі конкурентоспроможний продукт на світовому ринку високих технологій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Міжнародні рейтингові порівняння завжди знаходились в полі зору багатьох аналітиків, експертів і науковців. Це стосується різноманітних сфер, в тому числі сектору інформаційно–комунікаційних технологій. Вони потребують постійного перегляду й актуалізації з огляду на виклики глобальної економічної системи. Проте питання впливу економічного, адміністративного та соціального потенціалів ІКТ на рейтингові позиції інформаційного сектору економіки України у світі залишається недослідженим і тому виступає предметом нашого дослідження.

Мета статті – здійснити аналіз і виявити особливості впливу економічного, адміністративного та соціального потенціалів впровадження ІКТ на міжнародні рейтингові позиції України.

Виклад основного матеріалу. Вплив адміністративного, економічного та соціального потенціалів ІКТ на процес розвитку інформаційної економіки України наочно демонструється різними спеціальними міжнародними рейтингами, інформаційними індикаторами. Власне, про чільне місце України у світовому ІКТ–процесі свідчать результати систематичних рейтингів компаній IT–аутсорсингу від експертів міжнародної асоціації «IAOP», зокрема у 2017 році 13% компаній з списку лідерів «The Global Outsourcing 100» [7] було з України, це провідні вітчизняні IT–шні компанії «Luxoft», «EPAM», «ELEKS», «Miratech», «Ciklum», «TEAM International Services», «Intetics», «SoftServe», «Softjourn», «N–iX», «Sigma», «Softengi» та «Program–Ace». Варто нагадати, що саме ці підприємства є активними учасниками кластерних об'єднань у ве–

ликих містах України, а окремі з них виступають на сьогодні головними кластероутворюючими структурами новітнього типу. Важливими подіями, які матимуть вагомий вплив на IT–сектор, є початок реалізації масштабних IT–проектів: «Apps4Cities», «VDNH Tech», «EGAP Challenge», «Kyiv Smart Hub City» та ряду інших. Не було б зайвим сказати, що Україна була представлена на Міжнародній виставці CES–2017 (International Consumer Electronics Show) у м. Лас–Вегас окремою IT–секцією. З іншого боку, про потужний кадровий потенціал IT–шників (а це понад 100 тисяч IT–спеціалістів за даними Держстату України [4]), свідчать високі місця у світових рейтингах, які оцінюють їх досягнення, рівень теоретичних знань, практичних навичок та умінь. Зокрема, у 2016 році Україна зайняла 11–місце серед країн світу з найкращими програмістами (т.зв. глобальний індекс «HackerRank»). З–поміж сусідів України вище по списку ідуть Польща (3–є місце), Угорщина (5–є місце) та Російська Федерація (2–ге місце). Лідером за даним списком визнано КНР, яка на першому місці. З іншої сторони, наша держава за цим показником йде попереду таких розвинутих країн, як ФРН (14–є місце), США (28–є місце), Великобританія (29–є місце), Канада (21–є місце), проте поступається Франції (8–є місце), Швейцарії (4–є місце) та Італії (10–є місце). Треба зауважити, що даний рейтинг носить інтегральний характер і враховує успішність програмістів різних країн у таких областях відповідної спеціалізації, як алгоритмізація, аналіз і обробка великих масивів даних, комп'ютерна безпека (де Україна перша), математичні методи в програмуванні (де Україна за цим субіндексом четверта), дистрибутивні інформаційні системи (Україна також на 4–ому місці), функціональне програмування, робота з «Java», «C++», «Python», «Ruby», «Shell», бази даних, досягнення програмістів країни у сфері штучного інтелекту, написання навчальних посібників з алгоритмізації і програмування.

Потрібно враховувати також, що Україна за даними аналітичного центру IT–рекрутингу «Topsdev» [3] займає станом на 2016 рік 30% ринку IT–фрілансерів Східної Європи, причому лише за один цей рік українська частка даного ринку зросла на 8%. Таким чином, за даним показником Україна вже безумовний лідер у Східній Європі, на другому місці йде Росія, а на третьому

– Румунія, водночас значно втратили свої минулі позиції Польща та Білорусь. Даний контингент висококласних спеціалістів охоплює такі напрямки, як «PHP», «HTML&CSS» й «JavaScript», а готують їх в основному в «КПІ ім. І.Сікорського», Національному університеті «Львівська політехніка» та Харківському університеті радіоелектроніки. Сконцентровані відповідні ІТ-кадри також і в Одесі та Запоріжжі.

Крім вищесказаного, Україна, за даними спеціалізованого сервісу з пошуку орендного житла «HomeToGo», займає друге місце серед європейських країн за рівнем доступності послуги «Wi-Fi» для туристів та екскурсантів за підсумками 2016 року після Молдови, яка на першому місці. Проте враховуючи порівняно невелику за територією Республіку Молдову та її сприятливий клімат для розвитку туризму, високодиверсифікована економічна система України показала без сумніву найкращий результат в Європі за цим показником. Якщо в Молдові вільним доступом до Інтернету охоплено 94% всіх будинків відпочинку і орендованих для туристів квартир, то в Україні це 91%. Гірші результати у цьому плані у Македонії (87%), Чорногорії (85%) та Румунії (83%), тобто країн з розвинутим туристичним комплексом.

Поміж комунікаційних досягнень, українське законодавство у сфері забезпечення доступу на інформацію знаходиться на 22 місці станом на 2016 рік у рейтингу 111 країн, складеним фахівцями канадської компанії «Centre for Law and Democracy» та іспанської компанії «Access Info Europe». Зокрема, країнами-лідерами за даним рейтингом тоді виступали Мексика, Сербія та Словенія.

Що ж до електронного урядування, то тут Україна знаходиться лише на 62 місці [8] з 193 країн у світі, проте випереджає відповідний середньосвітовий показник на 23%. З-поміж конкретних досягнень останніх років у цій сфері можна назвати запуск і успішне функціонування електронної системи «ProZorro» для проведення державних тендерних закупівель, запуск системи електронних петицій до органів влади різного рівня, створення Єдиного держпорталу надання адмінпослуг громадянам, запуску в дію різних галузевих електронних сервісних систем, зокрема Кабінету електронних сервісів при Міністерстві юстиції України, сервісу електронних адмінпослуг при Міністерстві екології та природних ресурсів України, Кабінету електронних послуг Державної служ-

би України з питань геодезії, картографії та кадастру, Електронної системи здійснення декларативних процедур у будівництві при Державній архітектурно-будівельній інспекції України, офіційного веб-порталу «Судова влада України», а також Електронного кабінету платника податків (де вже можна, наприклад, отримати довідки про доходи при наявності персонального електронного цифрового підпису). За оцінками експертів вітчизняного Міністерства економічного розвитку і торгівлі, лише у 2016 році ефект економії в результаті використання системи «ProZorro» становив 8 млрд. грн., а середньопроєктний рівень економії складав за цей же період 11,5%.

За індексом мережевої готовності та інтегральним індексом розвитку ІКТ в світі [6] Україна опинилась у 2016 році на 64 місці з-поміж 139 оцінюваних країн світу, повернувшись на найбільш успішні позиції 2009 року (тоді це було 62-е місце).

У рамках кластеризації країн за спеціальним європейським індексом DESI («Digital Economy and Society Index» – європейським аналогом індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій) Україна у 2016 році знаходилася у четвертому кластері аутсайдерів. Так, до першого кластера лідерів увійшли Фінляндія, Данія, Швеція, Нідерланди та Бельгія, до другого – кластеру потенційних лідерів – Ірландія, Іспанія, Австрія, Чехія, Велика Британія, ФРН, Франція, Люксембург, Литва, Португалія, Естонія, Мальта. До третього кластеру – країн з помірним розвитком цифрової економіки європейських стандартів – віднесені Хорватія, Греція, Італія, Польща, Кіпр, Словенія, Латвія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія. Це свідчить про те, що існує величезний цифровий розрив між Україною та країнами-членами ЄС всіх трьох кластерів. Мало того, як показує світова динаміка [2, 41], він з роками лише наростає. Це відбувається за рахунок того, що інші країни, які просунуті у сфері ІКТ, вирвалися далеко вперед, в той час як вітчизняна сфера ІКТ в порівнянні з ними «тупцює» на місці. Це підтверджується й тим, що Україна як і в 2008 році, так і в 2015 році знаходилася у другому глобальному кластері [2, 41] за індексом розвитку інформаційного суспільства, поряд з такими державами (у 2015 р.) як Монголія, Перу, Венесуела, Куба, Сирія, Туреччина, КНР, Марокко, Вірменія, Грузія, Киргизія, Єгипет, Алжир, Саудівська Аравія тощо. Можна зазначити, що дру-

гий кластер знаходиться на якісно вищому рівні розвитку, ніж країни у першому кластері, такі як: Мадагаскар, Судан, Зімбабве, Ефіопія, Чад, Камерун, Джибуті, Гамбія, Мозамбик, Пакистан, Бенін, Гвінея-Біссау і т.д. Проте країни третього і четвертого кластерів локалізуються на значно вищому рівні розвитку інформаційного суспільства, ніж Україна та інші країни другого кластеру. До третього кластеру належать Аргентина, Греція, Білорусь, Словенія, Чилі, Кувейт, Кіпр, Малайзія, Казахстан, Чеська республіка, Болгарія, Португалія, Росія та інші. У четвертому кластері знаходяться наступні країни: Сінгапур, Мальта, Австрія, Республіка Корея, США, ФРН, Барбадос, Великобританія, Данія, Ісландія, Швейцарія, Макао, Іспанія, Андорра тощо. При цьому за аналізовані 7 років багато країн перемістилися з менш розвинутого кластера в більш розвинутий. Наприклад, Марокко і Гватемала перемістилися з першого в другий кластер, Малайзія й Білорусь – з другого в третій кластер, Катар – з третього в найрозвинутіший – четвертий кластер розвитку інформаційного суспільства в світі.

З 182 країн світу на початок 2016 року Україна знаходилася на 29 місці у світі за кількістю інтернет-користувачів (22,08 млн. осіб, або 49,26% населення). Країни-сусіди України розподілилися у цьому рейтингу наступним чином: РФ – на четвертому місці, Польща – на двадцятому, Румунія – на 37-ому, Словаччина на 57-ому, Білорусь – на 69-ому, Молдова – на 89-ому, Угорщина – на 43-ому місцях у світі відповідно. В той же час, за рівнем проникнення Інтернету (тобто процентному відношенні користувачів до всього населення) наша держава розмістилася на 65-ій позиції у світі (49,26%). Якщо взяти суміжні з Україною держави, то їх показники виглядають так: Росія – 43 місце (73,41%), Польща – 63 місце (68,0%), Румунія – 88 місце (55,76%), Словаччина – 32 місце (85,0%), Білорусь – 79 місце (62,2%), Молдова – 91 місце (49,8%), Угорщина – 42 місце (72,8%). При врахуванні позицій кожної з країн рівень поширення Інтернету серед населення у даному рейтингу зважувався на його загальну чисельність.

Також на 29 місці з-поміж 41 країн світу станом на середину 2015 року знаходилася Україна за рівнем проникнення смартфонів у суспільстві з показником 27% (в порівнянні Південна Корея – лідер списку – має показник проник-

нення 88%, Польща – 41%, Росія – 45%, США – 72%, Китай – 58%). Даний рейтинг важливий не лише для розвитку індивідуальної цифрової культури в суспільному середовищі, але й для е-оплати різноманітних послуг (транспортних, туристичних, телекомунікаційних тощо), тобто від них залежить продукування певної частки ВВП держави. Тут варто додати, що частка смартфонів на українському ринку абонентів мобільного зв'язку стрімко зростає за останні декілька років. Так, якщо у 2015 році ця частка складала 28%, то уже у 2016 р. вона досягла позначку в 40% (у цьому році придбано понад 4,2 млн. смартфон-пристроїв), а в 2017 р. перетнула рубіж в 50%, а тенденція до подальшого зростання зберігається. За даними експертів «Агентства мобільного маркетингу «LEAD9» [5], цей щорічний приріст становить на сьогодні в середньому 30%.

У рейтинг поширення технології 4G LTE Україна у 2016 році взагалі не увійшла, притому що ця технологія вже давно успішно впроваджена у 78 країнах світу. Це пов'язано з тим, що Україна свого часу перейшла до технології 3G із запізненням на півтора десятиліття років, при цьому нею до сьогодні покрита менше половина української території. Проте Румунія (рівень проникнення технології в якій 58%), Польща (57%), Росія (49%), Угорщина (80%) у списку 4G-країн давно присутні, при цьому деякі з них (як Угорщина на 12 місці у світі) на провідних місцях. Натомість в Україні станом на сьогоднішній день, як про це говорилося раніше, лише задекларована необхідність впровадження 4G-технології. Тим часом, в країнах ЄС уже ведуться активні роботи по широкомасштабному впровадженню технологій зв'язку 5G, заснованому на покритті по спеціальному стандарту LTE, який є в 4G, отже останній оминути не можливо, щоб розвивати 5G. При цьому, КНР вже створила у столичному районі Пекіна Хуайжоу найбільшу у світі експериментальну мережу п'ятого покоління бездротового мобільного зв'язку 5G, у роботі котрої активну участь приймають такі провідні компанії світового рівня, як: «Nokia», «Huawei», «Intel», «Ericsson» і т.д. ця мережа передусім спрямована на розвиток сегменту Інтернету речей. Таким чином, за цим індикатором Україна катастрофічно відстає від розвинутого світу та країн, що стрімко розвиваються, на 15–20 років. При цьому, у світі в найближчу п'ятирічку дуже активно здійснюватимуться дві

науково-технічні революції у комп'ютерному бізнесі: по-перше, це революція у сфері віртуальної реальності (Україна тут відзначилася передусім розвитком цифрової культури завдяки мережі IMAX-3D-кінотеатрів, які почали відкриватися в нас з 2008 р.), а по-друге, це 5G-революція у сфері мобільного зв'язку. Особливості останньої полягатимуть передусім не в пришвидшенні передачі даних між пристроями мобільного зв'язку, а в інтегруванні підприємницьких інформаційних систем, окремих персональних комп'ютерів, ноутбуків і т.п. та кардинально нової сфери – IoT-техніки в одну єдину глобальну систему. Окрім того, передбачається інтеграція точок доступу «Wi-Fi» та мобільних мереж і повна ліквідація кабельних підключень. Все вищесказане несе значні ризики погіршення технологічної відсталості України у даній сфері, яка орієнтується на застарілі технології, котрі на Заході вже відходять у минуле. З іншої сторони, можна вказати на наявність певного потенціалу для 5G-еволюції ІКТ в нашій країні. Мається на увазі досить неординарна подія у літописі вітчизняної ІКТ-еволюції – це відкриття у м. Києві у 2017 році спеціального дослідницького ІКТ-центру провідної китайської ІТ-фірми «HuaweiTechnologiesCo» для впровадження 4G– 5G інфраструктури в Україні. Цей центр повинен позиціонуватися в перспективі як один з 16 аналогічних центрів «Huawei», локалізованих по всьому світу.

За кількістю абонентів мобільного зв'язку Україна на кінець 2013 року перебувала на 23-ому місці серед країн світу з результатом 126 підключень на 100 жителів. Для порівняння важливо навести наступні цифрові дані: у Польщі та Румунії даний показник становив по 123,5 підключень / 100 жителів, у Росії – 155,5, в Угорщині – 116,7 тощо. Україна у 2012 році знаходилася за інтернет-хостингом на 37 місці у світі, у ній було на той час зафіксовано роботу 2 млн. 173 тис. хостів (комп'ютерів, серверів, підключених до локальних мереж чи Інтернету. Сусіди України розташувалися у цьому рейтингу наступним чином: Румунія – на 35-му місці (2,7 млн. хостів), Угорщина – на 33-му (3,1 млн. хостів), Польща – на 12-му (13,3 млн. хостів), Росія – на 10-му (14,9 млн. хостів), Молдова – на 51-му (711 тис. хостів), Білорусь – на 64-му (295 тис. хостів), Словаччина – на 41-му (1,4 млн. хостів). Таким чином, цей рейтинг дозво-

ляє досягнути і порівняти місткість національних сегментів Всесвітньої Павути. В той же час, не менш цікавість викликає рейтинг країн за кількістю IP-адрес, так Україна у ньому станом на той самий 2012 рік посідала 31-е місце (11,2 млн. адрес IP, це 250,65 адрес на 1000 жителів) у світі. Лідирують у цьому рейтингу Сполучені Штати, де зосереджено 35,9% всіх IP-точок у світі (понад 1,6 млрд.), а також Китай (7,7% всіх одиниць світової IP-мережі та 330,3 млн. в абсолютному вираженні відповідно). Втім, частка українських IP-адрес у всій масі світових IP не перевищує 0,3%. Країни-сусідки України теж знаходяться на периферії глобального IP-сектору, проте не всі. Зокрема, Росія знаходиться на 13-му (1%) місці, Польща – на 21-му (0,5%), Румунія – на 28-му (0,3%), Угорщина – на 46-му (0,1%), Словаччина – на 56-му (0,1%), Білорусь – на 66-му (менше 0,1%), Молдова – на 81-му (менше 0,1%).

За кількістю станцій телерадіомовлення Україна ще у 2006 році опинилась на 6-ому місці (647 станцій передачі), на першому місці у цьому списку була Росія (7306 станцій передачі), на другому – Китай (3240 станцій передачі), на третьому – США (2218 станцій передачі), на четвертому – Індія (1600 станцій передачі), на п'ятому – Велика Британія (704 станції передачі). З-поміж сусідів України на 9-му місці розмістилася Румунія (575 станцій передачі), на 32-му – Словаччина (80 станцій передачі), на 50-тому – Білорусь (47 станцій передачі) і т.д.

Висновки

Як видно з наведеного фактографічного матеріалу та виявлених тенденцій розвитку ІКТ-сектору України та зіставлення його нинішніх позицій з аналогічними секторами інших держав, Україна має достатньо значний потенціал для активізування цілого ряду напрямків інформатизації та комунікатизації національної економіки. Проте за певними параметрами вона серйозно відстає не лише від провідних країн світу, але й від середньорозвинутих держав, що потребує на макрорівні вибудовування і втілення в життя стратегічної інформаційної політики для виходу з цієї ситуації. Між тим, необхідно враховувати, що геоінформаційний простір дуже динамічний, і тому потрібно мати на увазі можливі зміни на світовому ринку ІКТ, з чого випливає, що необхідно роз-

вивати і впроваджувати в макроекономічний механізм перспективні, а не віджили технології ІКТ, не повторювати помилок інших держав, що вже пройшли відповідні етапи цифрового поступу.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Маркетингові дослідження в системі управління конкурентоспроможністю підприємств / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1 – С. 129–130.
2. Веретюк С.М. Застосування методу головних компонент для порівняльного аналізу розвитку інформаційного суспільства в Україні / С.М. Веретюк, В.В. Пілінський, І.М. Панченко // Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2016. – №1(41). – С. 35–43
3. Офіційна веб-сторінка сервісу пошуку програмістів top\$dev [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://topsdev.org>

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

5. Продажи смартфонов в Украине растут на 30% ежегодно, – инфографика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tehnot.com/prodazhi-smartfonov-v-ukraine-rastut-na-30-ezhegodno-infografika/>

6. Рейтингові оцінки України за індексом мережевої готовності 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/rejtingovi-ocinky-ukrayiny-za-indeksom-merezhevoi-gotovnosti-2016>

7. The 2017 Global Outsourcing 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iaop.org/Content/19/165/4701>

8. UN E-Government Survey 2016: E-Government in Support of Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/reports/un-e-government-survey-2016>

УДК 339.5.012.23

І.Ю. ГУЖВА,

к. е. н., Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

Перспективи розвитку зовнішньоторговельної сфери національної економіки України

У статті розкрито роль регулювання зовнішньої торгівлі в системі економічної політики держави. Проаналізовано особливості впливу державного регулювання зовнішньої торгівлі на динаміку розвитку національної економіки в Україні. Обґрунтовано визначальну роль регуляторного впливу держави у сфері зовнішньої торгівлі товарами і послугами на перспективи економічного зростання в Україні. З використанням методів економіко-математичного моделювання розраховано оптимальні показники обсягу та структури зовнішньої торгівлі України товарами у середньостроковій перспективі. Запропоновано ряд передових інструментів і систему інституційних механізмів досягнення оптимальних обсягів та структури зовнішньої торгівлі України.

Ключові слова: державне регулювання, зовнішня торгівля, експортна квота, світові ціни, виробничо-експортний потенціал, угоди про вільну торгівлю, спрощення процедур торгівлі, експортно-кредитне агентство, торгове представництво, ГТАР.

І.Ю. ГУЖВА,

к. э. н., Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

Перспективы развития внешнеторговой сферы национальной экономики Украины

В статье раскрыта роль регулирования внешней торговли в системе экономической политики государства. Проанализированы особенности влияния государственного регулирования внешней торговли на динамику развития национальной экономики в Украине. Обоснованно определяющую роль регуляторного влияния государства в сфере внешней торговли товарами и услугами.

на перспективы экономического роста в Украине. С использованием методов экономико–математического моделирования рассчитаны оптимальные показатели объема и структуры внешней торговли Украины товарами в среднесрочной перспективе. Предложен ряд передовых инструментов и систему институциональных механизмов достижения оптимальных объемов и структуры внешней торговли Украины.

Ключевые слова: государственное регулирование, внешняя торговля, экспортная квота, мировые цены, производственно–экспортный потенциал, соглашения о свободной торговле, упрощения процедур торговли, экспортно–кредитное агентство, торговое представительство, GTAP.

I. GUZHVA,
PhD, State Research Institute for
Information and Modeling of Economy

Prospects for development of the foreign trade sphere of the national economy of Ukraine

The article deals with the role of foreign trade regulation in the system of state economic policy. Features of the influence of foreign trade regulation on the dynamics of national economy development in Ukraine are analyzed. Determining role of the regulatory influence of the state in the field of foreign trade in goods and services on the prospects for economic growth in Ukraine is proved. Using methods of economical and mathematical modeling, optimal volume and structure indicators of foreign trade in goods in the medium–term perspective are calculated. A number of advanced tools and a system of institutional mechanisms for achieving optimal volumes and structure of Ukraine's foreign trade are suggested.

Keywords: government regulation, foreign trade, export quota, world prices, production and export potential, free trade agreement, trade facilitation, export–credit agency, trade representative, GTAP.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства для національної економіки України (як і для економік більшості країн світу) характерним стає високий рівень відкритості – тобто велика частка усередненого імпорту й експорту у ВВП. Тому динаміка її розвитку дуже залежить від ефективності зовнішньоторговельних відносин. З часів здобуття незалежності Україна все більш інтенсивно нарощує свою присутність на світовому ринку товарів і послуг, що підтверджує прихильність уряду до політики експортно–орієнтованого шляху розвитку національної економіки. Своєї черги, відкритість економіки призводить до виникнення значних макроекономічних ризиків, пов'язаних зі зростаючою залежністю від кон'юнктури іноземних ринків, товарів та послуг. У такій ситуації об'єктивною необхідністю постає виважене та ефективно державне регулювання зовнішньої торгівлі.

Зовнішньоторговельна політика держави та її органів припускає цілеспрямовані дії при визначенні режиму регулювання зовнішньої торгівлі і оптимізації участі країни в міжнародному поділі праці. Політика регулювання зовнішньої торгівлі покликана вирішувати важливі завдання з економічної та фінансової збалансованості зовнішньоторговельних операцій з окремими держава-

ми і регіонами в цілях забезпечення стабільного економічного розвитку та зростання рівня добробуту, при цьому забезпечуючи реалізацію основних принципів економічної безпеки країни. Найважливішою передумовою досягнення цієї мети є розвиток і вдосконалення механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі у напрямі оптимального поєднання відкритості національної економіки з ризиками зовнішніх впливів.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню проблем ефективного здійснення в Україні державного регулювання зовнішньої торгівлі присвячено низку публікацій провідних вітчизняних вчених–економістів, зокрема І.Бураковського [1], А.Гальчинського [2], Д.Лук'яненка [3], Ю.Макогона [4], В.Онищенко [5], А.Мазаракі [6] та багатьох інших. В роботах зазначених науковців розкрито проблеми лібералізації вітчизняного зовнішньоторговельного режиму, впливу світової фінансово–економічної кризи на національну економіку, особливості інтеграції українських виробників до міжнародного ринку товарів і послуг, взаємозв'язок між фінансовим і реальним сектором економіки в процесі нарощення присутності на зовнішніх ринках, характерні особливості розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС, ЄАЕС,

ОЧЕС, Близького Сходу і Північної Африки, США, Китаєм, Індією та іншими країнами—партнерами.

Відаючи належне зазначеним напрацюванням, необхідно підкреслити, що недостатню увагу у наукових джерелах приділено визначенню оптимальних обсягів, структури та географії зовнішньої торгівлі України як орієнтирів формування та реалізації урядом стратегічної зовнішньоторговельної політики, спрямованої на подолання дисбалансів вітчизняної економічної системи. Разом з цим, неповною мірою залишаються визначеними й передові інструменти та інституційні механізми розвитку зовнішньої торгівлі України на засадах подолання сировинної орієнтації експорту і проблем з платіжним балансом. Це обумовлює необхідність проведення подальших досліджень у даному напрямку.

Мета статті – дослідити взаємозв'язок між динамікою зовнішньої торгівлі і ВВП України, визначити оптимальні обсяги, структуру і географію вітчизняної зовнішньої торгівлі у середньостроковому періоді та запропонувати інструменти державного регулювання, спрямовані на досягнення цих оптимальних величин.

Виклад основного матеріалу. Зовнішня торгівля товарами і послугами відіграє особливо важливу роль у розвитку національної економіки України. В умовах глобалізації світового господарства для національної економіки України (як і для економік більшості країн світу) характерним стає високий рівень відкритості – тобто велика частка усередненого імпорту й експорту у ВВП

(рис. 1). Так, частка експорту товарів і послуг у вітчизняному ВВП протягом 2005–2016 рр. коливалась в межах 44,6 – 51,1%, а частка імпорту сягнула 57,5% ВВП у 2011 р. При цьому, попри загальносвітовий характер тенденції до зростання відкритості економіки, Україна орієнтована на зовнішні ринки набагато більше ніж світ в цілому. Частка світового експорту у глобальному ВВП склала всього 29,5% за підсумками 2015 р., експортна квота Туреччини становить 28,0% Японії – 17,6%, США – 12,6% [7]. Таким чином, динаміка розвитку базових макроекономічних показників України значно залежить від ефективності зовнішньоторговельних відносин.

Отже, економіка України розвивається за рахунок можливостей не так внутрішнього, як світового ринку. Яскравим свідченням цього виступає той факт, що, згідно з даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, за розміром внутрішнього ринку Україна посідає 37 місце із 142 досліджуваних країн, а за ефективністю своїх товарних ринків – лише 129 місце [10, с. 356–357]. Тому при зменшенні зовнішнього попиту спад національної економіки стає надміру різким. Орієнтація вітчизняної економіки на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту робить її особливо залежною від перманентних світових економічних криз, а в умовах сировинної орієнтації експорту та залежності від високотехнологічного імпорту зумовлює хронічне негативне сальдо торгового балансу (рис. 2).

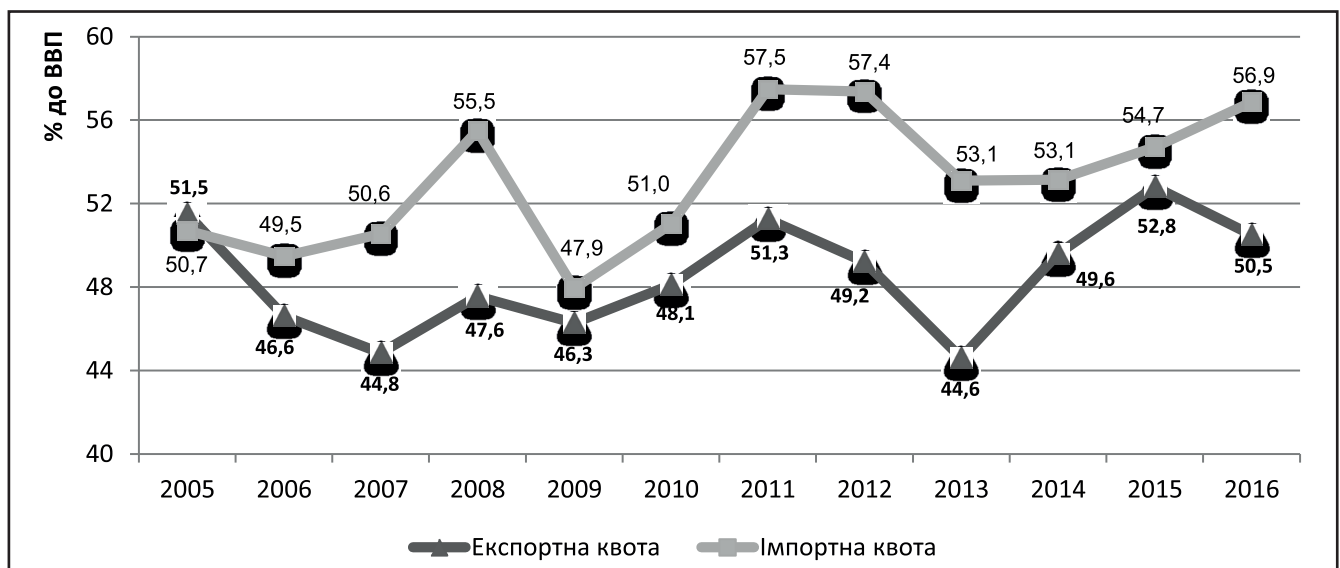


Рисунок 1. Динаміка відкритості національної економіки України у 2005–2016 рр.

Укладено автором на основі даних джерел: [8]; [9]

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У періоди 2005–2008 та 2009–2013 рр. в Україні фіксується постійне зростання дефіциту торгового балансу (з 1,6 млрд. дол. США у 2005 р. до 14,7 млрд. у 2008 р. та з 6,4 млрд. дол. у 2010 р. до 13,6 млрд. у 2013 р.). Додатне сальдо торгового балансу останнім часом спостерігалося лише у кризові 2014–2015 рр. (відповідно 1,5 і 1,6 млрд. дол. США), коли значна девальвація національної грошової одиниці стимулювала експорт та створювала менш сприятливі умови для імпорту продукції на внутрішній ринок. Але в посткризовий період негативна динаміка відновилася негативне сальдо у 2016 р. склало 2,5 млрд. дол. США, віддзеркалюючи наявність системних проблем надмірно відкритої економіки України. Таким чином, зовнішні ринки для українського експорту поступово звужуються, тоді як внутрішній ринок розширюється для іноземної продукції.

Серед базисних причин окресленого стану речей необхідно виділити неефективну структуру вітчизняного експорту й імпорту. Як свідчить світова практика, головною передумовою формування конкурентоспроможної експортно-орієнтованої національної економіки є її якісна експортна диверсифікація як за товарним, так і

за географічним напрямом. Натомість Україна успадкувала від колишнього СРСР zdeформovanу структуру економіки, основними елементами якої були енергоємний і ресурсномісткий військово-промисловий комплекс та суміжні з ним галузі (металургійна, хімічна, важке машинобудування), а також АПК, який також потребував масштабних структурних змін. Унаслідок недостатнього реформування економіки в перехідний період зараз спостерігається концентрація українського експорту на товарах з низьким рівнем доданої вартості. Український експорт стає все менш диверсифікованим, а частка продукції чорної металургії, мінеральних продуктів, продукції хімічної промисловості і продуктів рослинного походження визначає динаміку обсягів загального експорту (табл. 1; рис. 3).

З наведених у табл. 1 даних видно, що останнім часом простежується тенденція до скорочення у структурі експорту частки недорогоцінних металів (з 41% у 2005 р. до 22,9% у 2016 р.), продукції хімічної галузі (з 8,7 до 4,3% відповідно) і транспортних засобів (з 4,8 до 1,5%). Однак це компенсується зростанням частки продукції рослинного походження (з 4,9% до 22,3%), насамперед за рахунок

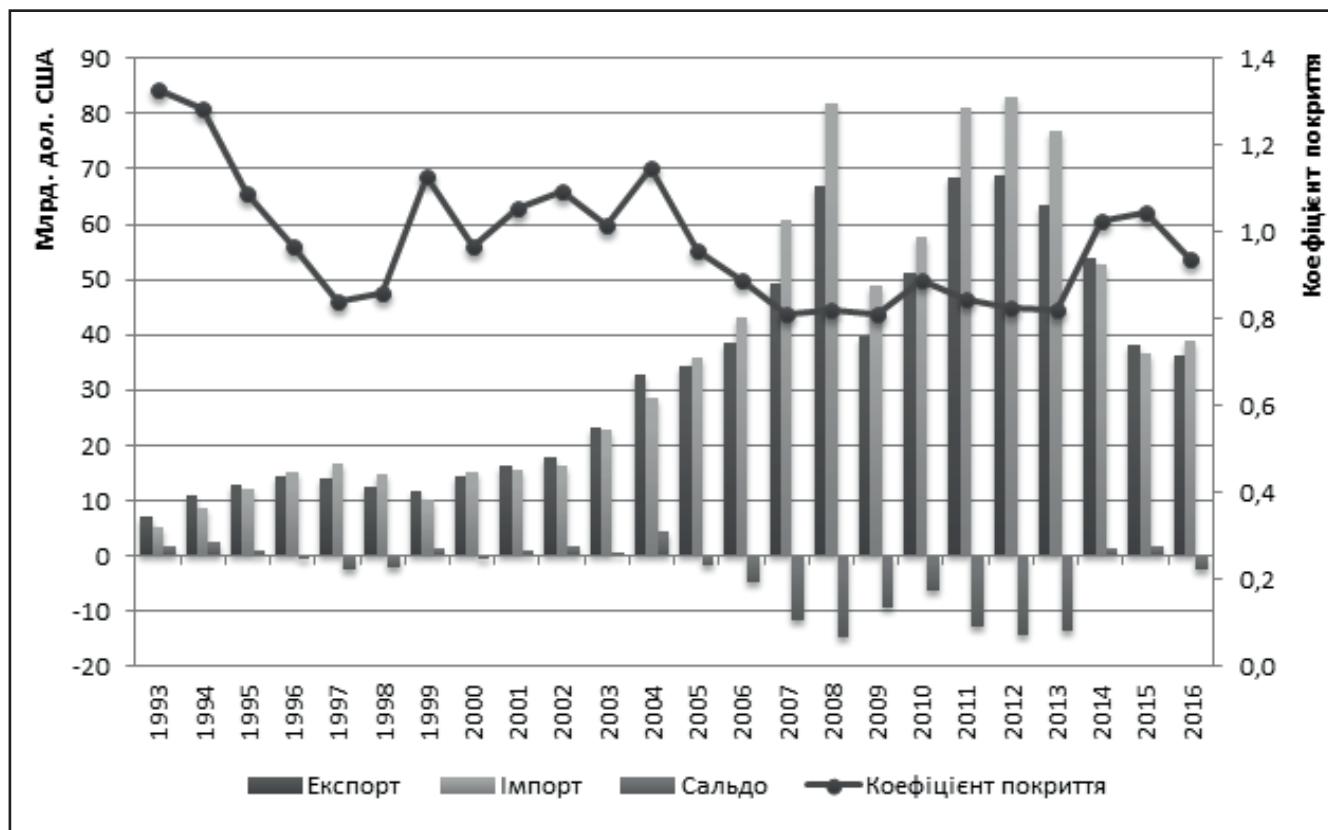


Рисунок 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами у 1993–2016 рр.

Джерело: [11]

зернових, а також жирів і олії (з 1,7 до 10,9%). Тому зміни в структурі вітчизняного експорту не призвели до принципових змін в міжнародній спеціалізації України, яка досі носить сировинний характер. А великий обсяг експорту продукції по зазначених товарних групах закріпив у науковій літературі за галузями, що їх виробляють, визначення «локомотива» української економіки – очевидно, при цьому маючи на увазі отримання ними необхідних країні валютних ресурсів [12, с. 6].

До основних причин, які призводять до активного розвитку виробництва й експорту матеріаломістких товарів з низьким рівнем обробки та сировинної продукції, належать:

– значна схильність секторів, які експлуатують природні ресурси для експортних цілей, до гене-

рування «негайних» прибутків за відсутності потреби в створенні високотехнологічного виробництва й промислових циклів;

– зручність у здійсненні монополізації зазначених секторів в умовах соціальної нестабільності та інституціональної слабкості політичного середовища;

– ресурсно-орієнтований характер частки промислового ланцюга, залишеного Україні з часів СРСР, що позбавило його нових власників мотивації до інвестування в інфраструктуру та автоматично визначило подальший вектор розвитку вітчизняної економіки [13, с. 20].

Міжнародна практика показує, що світовий попит і світова ціна на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш вола-

Таблиця 1. Динаміка структури товарного експорту України у 2005–2015 рр., %

Товарні групи	2005	2008	2011	2014	2015	2016
Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	1,2	1,4	1,9	2,2	2,1
Продукти рослинного походження	4,9	8,3	8,1	16,2	20,9	22,3
Жири та олії	1,7	2,9	5,0	7,1	8,7	10,9
Готові харчові продукти	3,8	3,8	4,3	5,7	6,5	6,7
Мінеральні продукти	13,7	10,5	15,0	11,3	8,1	7,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,7	7,5	7,9	5,7	5,6	4,3
Недорогоцінні метали та вироби з них	41,0	41,2	32,3	28,3	24,8	22,9
Машини й механічне обладнання	8,3	9,5	9,9	10,5	10,3	10,0
Транспортні засоби та шляхове обладнання	4,8	6,5	5,6	2,7	1,8	1,5
Інше	11,0	8,6	10,5	10,6	11,1	11,8

Джерело: [11]

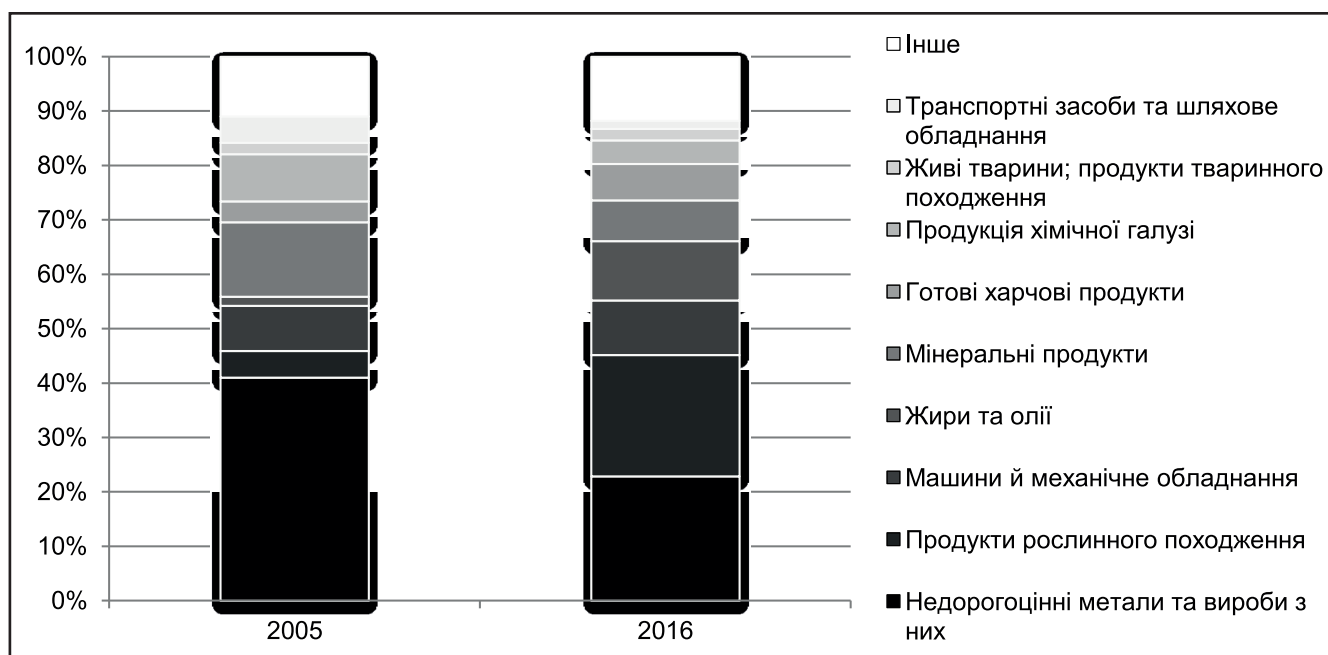


Рисунок 3. Порівняння структури українського товарного експорту в 2005 та 2016 рр.

Джерело: [11]

тільними, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості. Тому країни, які змушені підтримувати збалансованість національних економік на такій ненадійній основі, ризикують мати великі проблеми в економіці при різких змінах у кон'юнктурі світового ринку. Значний вплив кон'юнктури світового ринку на вітчизняний експорт проявляється в тому, що темпи його приросту чи падіння зазвичай забезпечуються не стільки змінами в обсягах фізичних поставок (тобто розширенням національного виробництва, збільшенням продуктивності праці чи диверсифікацією експортних поставок), скільки ціновими індикаторами. Так, в 2011 р. посткризовий характер економічного зростання в Україні засвідчив зміцнення позицій вітчизняних виробників на зовнішніх ринках на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій та інновацій: за цей період ціновий чинник сформував майже 80% загального обсягу приросту експорту [14, с. 51]. Очевидно, що за таких умов здобути Україною конкурентні переваги на світових ринках залишаються нестійкими й мінливими, і це сильно загрожує стабільності функціонування вітчизняної економіки (табл. 2).

Як видно з даних таблиці 2, амплітуда коливання цін на сировинні ресурси є набагато вищою ніж на продукцію переробної промисловості. У кризовий період 2009 р. середньосвітові ціни на кукурудзу упали на 24,4%, пшеницю – на 31,4%, сиру нафту – на 36,3%, залізну руду – на 48,7%. В той же час середні ціни продукції переробної промисловості скоротились лише на 5,6%. Така тенденція спостерігалась і в 2014–2015 рр., а в 2013

р. ціни на переробну продукцію зростали (3,6%) при падінні цін на переважну більшість сировинних матеріалів (крім цін на залізну руду, які виростили на 5,3%). Залежність від настільки істотних цінових коливань в умовах досконалої конкуренції на світових ринках сировини обумовлює значний ступінь некерованості розвитком національної економіки при переважанні в експорті такої сировинної продукції, як чорні метали, зернові культури, мінеральні продукти, жири та олії тощо.

Для обґрунтування зазначених висновків здійснимо порівняння динаміки середніх цін на основну продукцію українського експорту – чорні метали – і динаміки ВВП України (рис. 4).

Навіть графічного відображення результатів досить, щоб з упевненістю свідчити про стійкий взаємозв'язок між коливанням в Україні цін на основну товарну групу в експорті і динамікою вітчизняного ВВП. Протягом 2006–2016 рр. вони повністю співпадали за винятком 2012–2013 рр., коли у структурі експорту почала різко зростати частка зернових продуктів. Втім, для ретельнішого обґрунтування, викладених нами тверджень, встановимо кореляційний зв'язок між двома величинами, використовуючи метод Пірсона:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^m (y_i - \bar{y})^2}} = \frac{cov(x, y)}{\sqrt{s_x^2 s_y^2}} \quad [1]$$

де: \bar{x} і \bar{y} – вибіркові середні x^m і y^m ;

s_x^2 і s_y^2 – вибіркові дисперсії;

$r_{xy} \in [-1; 1]$.

Розрахунки за формулою один дали змогу встановити, що коефіцієнт кореляції між динамікою експортних цін на чорні метали і динамікою

Таблиця 2. Динаміка світових цін на сировинні матеріали і готову продукцію у 2008–2016 рр., %

Товарні групи	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Продукти харчування:	39,2	-8,5	7,4	17,8	-1,4	-7,4	-4,1	-14,8	-0,7
Кукурудза	34,0	-24,4	13,2	50,1	2,6	-12,1	-22,2	-14,7	-2,7
Пшениця	27,5	-31,4	3,3	35,1	-0,1	-1,9	-6,1	-23,1	-12,8
Цукор	26,9	41,8	17,3	22,2	-17,1	-17,9	-3,9	-21,0	17,2
Рослинні жири та олії	31,9	-28,4	22,7	27,2	-7,6	-12,6	-5,8	-19,8	6,8
Мінеральні ресурси:	6,2	-30,3	41,3	14,7	-14,1	-5,1	-8,5	-22,0	-11,4
Залізна руда	26,8	-48,7	82,4	15,0	-23,4	5,3	-28,4	-42,4	-6,6
Мідь	-2,3	-26,3	47,0	17,1	-9,9	-7,8	-6,4	-19,8	-14,6
Алюміній	-2,5	-35,3	30,5	10,4	-15,8	-8,6	1,1	-10,9	-7,2
Сира нафта	36,4	-36,3	28,0	31,4	1,0	-0,9	-7,5	-47,2	-23,6
Продукція переробної промисловості	4,9	-5,6	3,0	8,9	-1,7	3,6	-1,3	-9,8	-

Укладено автором на основі даних джерел: [15]; [16]



Рисунк 4. Співвідношення динаміки середньорічних цін вітчизняного експорту чорних металів та ВВП України

Укладено автором на основі даних джерел: [9]; [17]

ВВП України становить 0,881, що засвідчує надзвичайно потужний зв'язок між двома явищами. Однак сама по собі кореляція ще не дає можливість стверджувати про наявність причинно-наслідкового зв'язку. Для того, щоб його встановити розраховуємо на основі одержаного результату коефіцієнт детермінації за формулою:

$$R = r_{xy}^2 = (0,881)^2 = 0,777, \quad (2)$$

Відтак можна стверджувати, що протягом 2006–2016 рр. середньорічні світові ціни на експорт вітчизняних чорних металів на 77,7% визначали динаміку ВВП України. Усі інші фактори впливу (ціни на іншу експортну продукцію, державна економічна політика, розвиток внутрішнього ринку та інші різноманітні екстерналії) визначали динаміку вітчизняного ВВП лише на 22,3%. Звідси можна зробити висновок про визначальну актуальність державного регулювання зовнішньої торгівлі на формування подальших перспектив розвитку економіки України. Пріоритезація зовнішньоторговельної детермінанти розвитку національної економіки в Україні є невід'ємною складовою подолання системних дисбалансів у вітчизняній економічній системі та виходу на сталу траєкторію зростання. Ключовим напрямом політики регулювання зовнішньої торгівлі в Україні має стати реструктуризація виробничо-експортного потенціалу на засадах переходу від сировинної орієнтації експорту до ін-

теграції у міжнародні ринки продукції з високим ступенем обробки та доданої вартості.

Для визначення стратегії реформування вітчизняної системи державного регулювання зовнішньої торгівлі спершу встановимо орієнтир розвитку українського зовнішньоторговельного сектора, використавши модель ГТАР. На сьогодні модель ГТАР стала одним із провідних інструментів міжнародного аналізу в усіх розвинутих країнах світу. Використання ГТАР дозволяє оцінити наслідки змін в умовах міжнародної торгівлі, беручи до уваги взаємопов'язаність усіх ринків глобальної економіки. Зокрема йдеться про вплив на ВВП, промислове виробництво, обсяги торгівлі, ціни, зайнятість, інвестиції і заощадження, державні закупівлі, перерозподіл ресурсів між секторами економіки тощо.

ГТАР широко використовують для чисельного аналізу наслідків змін у зовнішньоторговельній політиці багатьох країн. Ця програма стала одним зі стандартних інструментів аналізу міжнародної економічної діяльності. Зокрема, ГТАР дозволяє проводити оцінку наслідків багатосторонніх (лібералізація в рамках СОТ) та двосторонніх (укладання угод про вільну торгівлю) зовнішньоторговельних переговорів. Отже, використовуючись для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги, база даних ГТАР лежить в основі сучасного економічно-

го аналізу питань глобальної політики, пов'язаних із торгівлею, енергетикою, навколишнім середовищем. Співробітництво в розробці глобальної бази даних дозволяє дослідникам зосереджуватися на економіці, помітно поліпшуючи якість глобального економічного аналізу.

Економіко-математичне моделювання з використанням GTAP дало змогу встановити оптимально можливу структуру українського товарного експорту у середньостроковому періоді (рис. 5).

Результати моделювання засвідчують, що кардинальна зміна підходів до державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні може переломити негативну структуру національного експорту уже протягом наступних 5 років. Тоді основною позицією експорту будуть машини й механічне обладнання (частка у 18,3%), що дозволить забезпечити до певної міри стабільні надходження експортної виручки у вільноконвертованій валюті. За песимістичним сценарієм (продовження існуючих тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі товарами і послугами) загальний обсяг експорту з України скоротиться до близько 32,5 млрд. дол. США на рік. При

реалістичному сценарії (часткове запровадження інструментів розвитку зовнішньої торгівлі, які будуть описані нижче) орієнтиром нарощення вітчизняних експортних поставок у середньостроковому періоді може стати обсяг у 53,1 млрд. дол. США, а при оптимістичному сценарії він сягне 72,0 млрд. дол. США.

Тепер розглянемо передові регуляторні й інституційні механізми досягнення поставлених цілей, які формували сценарні умови моделювання в GTAP. Основними такими механізмами, на яких зосереджено увагу, є наступні:

- обмеження експорту сировинної продукції з метою забезпечення її переробки в товари з високим рівнем доданої вартості в межах національної економіки;
- створення регіональних інтеграційних угруповань та укладання угод про вільну торгівлю з основними торговельними партнерами України з метою поліпшення умов доступу вітчизняних товарів та послуг на іноземні ринки;
- уведення в дію новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, підписаної на ІХ Міністерській конференції Світової організації торгівлі;

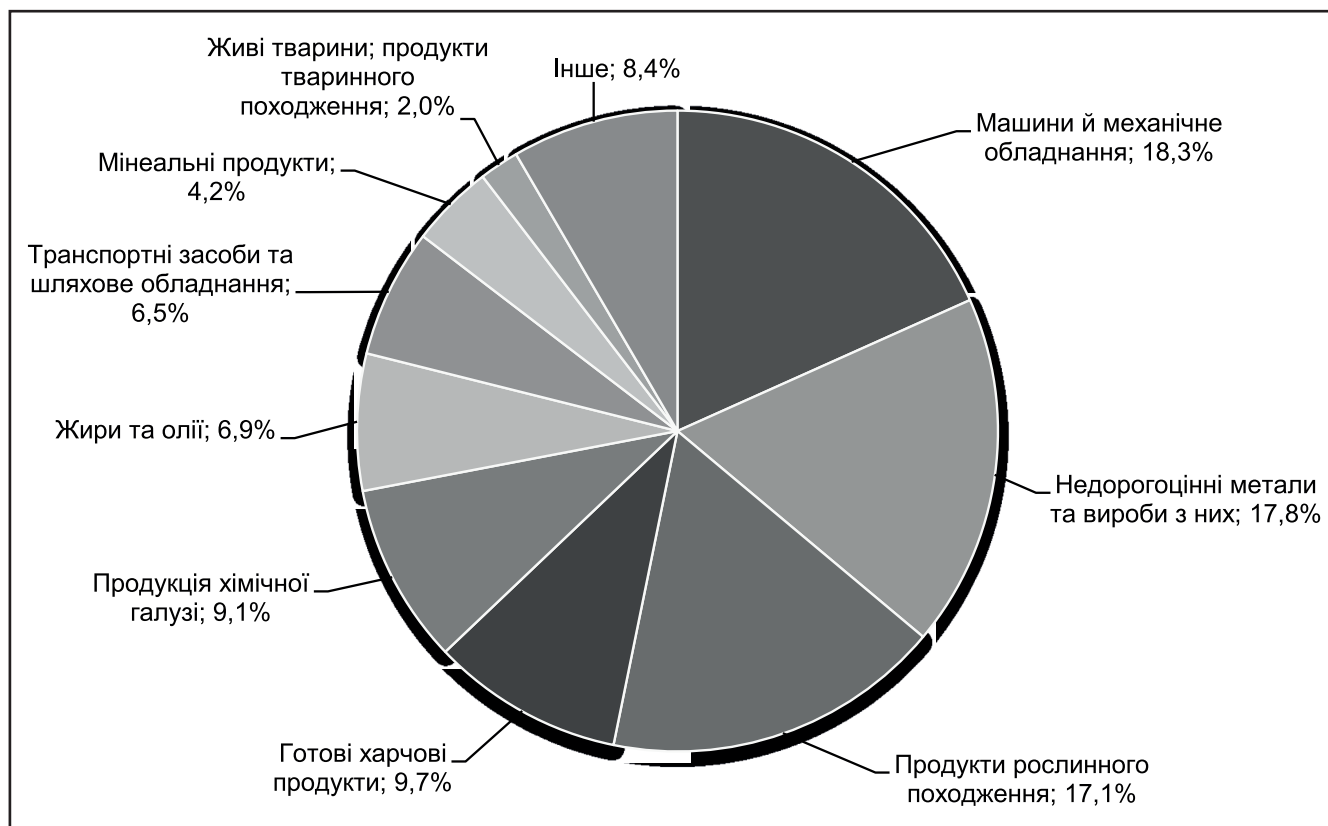


Рисунок 5. Прогноз оптимальної структури експорту України у середньостроковому періоді за результатами моделювання

Джерело: розраховано автором.

- активізація діяльності в рамках Угоди СОТ про державні закупівлі.

Оскільки ефективна інтеграція до зовнішніх ринків товарів і послуг передбачає створення максимально сприятливих умов для виходу на зовнішні ринки національних товарів з високою доданою вартістю, то в умовах сировинно-орієнтованої економіки це обумовлює необхідність регулювання експорту сировини. Відтак подолання сировинної спеціалізації на міжнародних ринках, у тому числі за допомогою посилення торговельного протекціонізму, є засадничою метою. На її досягнення повинно орієнтуватися вдосконалення зовнішньоторгівельної політики всіх країн світу, що відстають в економічному розвитку, у тому числі України. Адже для держави вигідніше стимулювати експорт готової продукції, створюючи чи принаймні зберігаючи робочі місця й додану вартість в національній економіці, ніж бути сировинною базою для більш розвинених економік. В українській практиці обмеження експорту сировинної продукції врегульовано зобов'язаннями в рамках СОТ щодо можливості застосування експортних мит на окремі товарні позиції, зокрема брутт чорних та кольорових металів, насіння соняшнику, шкірсировина тощо, а також тимчасовим мораторієм експорту необробленої деревини, що загалом позитивно впливає на відбудову й подальший розвиток переробної промисловості країни, а також на її позиції в ланцюгах доданої вартості.

Шляхом укладання угод про вільну торгівлю передбачається створення сприятливих передумов для збільшення загального товарообігу та розширення географії й номенклатури національного експорту, а також залучення іноземних інвестицій в економіку країни, зокрема в комерційно-виробничу діяльність малого та середнього бізнесу. З огляду на обмежені можливості внутрішньої підтримки вітчизняного товаровиробника та низький рівень тарифного захисту України (середньоарифметична ставка ввізного мита України становить 4,5%, зокрема 9,2% на сільськогосподарські товари та 3,7% – на промислові), а також з метою компенсації потенційних ризиків у результаті лібералізації торгівлі з окремими країнами світу, переговори щодо укладання угод про вільну торгівлю слід супроводжувати додатковими інвестиційними угодами та проектами технічної допомоги.

Спрощення процедур торгівлі являє собою стандартизацію, гармонізацію й автоматизацію торгових процедур і потоків інформації, необхідних для руху товарів від продавця до покупця та для здійснення оплати за цей товар. Воно має на меті зменшення транзакційних витрат у міжнародному русі товарів і послуг. Зависокі транзакційні витрати в міжнародній торгівлі внаслідок неефективної роботи митних органів, надмірної бюрократизації процедури митного очищення товарів, затримок у поставках продукції за кордон чи значної корупційної складової в роботі відповідних органів виконавчої влади призводять до безповоротних втрат для національних економік, зменшуючи доходи та міжнародну конкурентоспроможність бізнесу й урешті збільшуючи витрати кінцевих споживачів. Найважливішого значення спрощення процедур торгівлі набуває для суб'єктів господарської діяльності, залучених у глобальні ланцюги доданої вартості, оскільки спосіб їхньої організації передбачає мультиплікативне накопичення транзакційних витрат уздовж ланцюга поставок [18].

Що стосується Угоди СОТ про державні закупівлі, то вона створює правові основи для регулювання державних контрактів, що, за експертними оцінками, становить більше 15% ВВП у багатьох країнах-членах цієї Угоди. Угода надає широкі можливості доступу до ринку, загальна щорічна вартість якого оцінюється в 1,7 трлн. дол. США [19]. Мета Угоди – забезпечити максимальну вигоду від лібералізації державних закупівель шляхом надання дозволу іноземним постачальникам брати участь у тендерних закупівлях і забезпечення зарубіжним заявкам режиму не менш сприятливого, ніж той, який застосовується до заявок з будь-якої іншої країни, у тому числі власної. Членство в Угоді СОТ про державні закупівлі також сприяє розвитку продуктивної конкуренції та дотриманню належних норм організації державних закупівель, що є надзвичайно актуальним у зв'язку з високим рівнем поширеності корупційних правопорушень у даній сфері навіть серед розвинених країн світу.

Проте створюючи потужний імпульс для активізації економічного зростання шляхом розширення сфери залучення суб'єктів ЗЕД до світового господарства, зазначені інструменти водночас передбачають двосторонній характер лібералізації торговельно-економічних відно-

сини, що спричиняє й низку викликів для національної економіки України, пов'язаних з рівнем її міжнародної конкурентоспроможності, а також роллю, яку виконує вітчизняний господарський комплекс країни в міжнародному поділі праці. Це зумовлює необхідність використання регулюючих заходів для забезпечення балансування торговельно-економічних відносин, щоб захистити національні інтереси в процесі залучення вітчизняної господарської системи до глобального торговельного простору. Серед інструментів, які наразі залишаються в розпорядженні держави, найперспективнішим з погляду ефективності застосування й відповідності нормам СОТ залишається використання групи інструментів торговельного захисту (trade remedies), спрямованих на усунення дискримінації в торгівлі й негативних наслідків значних непередбачуваних змін у динаміці зовнішньої торгівлі (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів).

Основними структурними елементами такої бази повинні слугувати: нотифікаційний центр з питань зовнішньої торгівлі, експортно-кредитне агентство, мережа торгових представництв за кордоном, комітет зі спрощення процедур торгівлі, GPA-офіс, торгові дома, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (рис. 6).

Удосконалення інформаційної політики з боку уряду України у сфері зовнішньоторговельної діяльності потребує оптимізації роботи відділу обробки запитів, нотифікацій та інформаційного

забезпечення, що перебуває в підпорядкуванні МЕРТ, зокрема його реорганізації в єдиний нотифікаційний центр [20]. Створення в Україні такого центру дозволить їй посилити дотримання принципу прозорості, який полягає в можливості залучення вітчизняних експертів до обговорення питань подальшого розвитку міжнародної торгівлі, розширення доступу товарів на світові ринки, активного застосування механізмів СОТ для реалізації торговельних інтересів національних виробників, формування та презентацію позиції країни з цих питань. Адже система прозорості СОТ надає змогу зацікавленим виробникам та експортерам ознайомлюватися з найактуальнішою інформацією про зміни в законодавстві інших країн-членів СОТ, що дозволяє оперативно реагувати на нові виклики чи можливості, які відкриваються після таких змін.

Особливо важливим для активізації виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки є створення експортно-кредитного агентства (ЕКА) [21, с. 99]. Державний «Укресімбанк», заснований спеціально для стимулювання вітчизняного експорту, наразі практично не виконує свого прямого призначення. Зважаючи на відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні, вітчизняні підприємства-експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг. Проте альтернативи створення ЕКА не існує: будь-які



Рисунок 6. Формування інституційного середовища розвитку зовнішньої торгівлі України

Джерело: власна розробка автора.

доступні фінансові інструменти (гарантії, документарні та резервні акредитиви та ін.) мають недоліки порівняно з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування.

Розвиток мережі торгових представництв України закордоном (ТП) має бути заснований насамперед на професіоналізмі кадрового складу та наявності економічно обґрунтованої стратегії діяльності кожного окремого ТП. Світовий досвід переконливо свідчить, що саме через торгові представництва ефективно вирішується широке коло питань двостороннього торговельно-економічного співробітництва. В Україні 2014 року було започатковано якісно нові реформи щодо створення ТП. Зокрема введено нову посаду – заступник Міністра економічного розвитку й торгівлі України – торговий представник. Також було оптимізовано структуру профільних департаментів Мінекономрозвитку. Наразі в уряді досягнуто згоди щодо відкриття певної кількості ТП у найбільш важливих країнах світу [22, с. 148]. Серед нових ТП особливу увагу слід привертати представництвам при СОТ (м. Женева) та Єврокомісії (м. Брюссель), а також Вашингтоні, Пекіні, Анкарі тощо. На сьогодні це мають бути найбільш змістовні й фахові представництва, оскільки саме від оперативності та ефективності взаємодії з ними переважно залежить успіх реалізації зовнішньоторговельної політики України.

Створення Національного комітету зі спрощення процедур торгівлі передбачене Угодою СОТ про спрощення процедур торгівлі з метою забезпечення інституційної основи її імплементації на національному рівні відповідно до взятих зобов'язань. Аналогічним має бути значення GPA-офісу стосовно Угоди СОТ про державні закупівлі.

Торгові дома (ТД) виступають ще одним із найбільш ефективних інструментів налагодження комунікації між бізнесом та державою. У питаннях виходу на світові ринки, на нашу думку, наразі повинні відігравати основну роль торгові дома. Таку роль вони відіграють у транскордонній торгівлі багатьох країн світу, адже їхні розвинені мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі в просуванні експорту: з одного боку, вони являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері

міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом із питань підтримки зовнішньоекономічної діяльності [23, с. 108].

Необхідність поширення практики функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) зумовлена тим, що без суттєвої фінансової та організаційної підтримки з боку уряду організувати значні експортні поставки можуть лише агрохолдинги [24, с. 41]. А особисті селянські та фермерські господарства неспроможні забезпечувати для себе постійно діючі канали реалізації своєї продукції навіть на внутрішньому ринку, не кажучи вже про доступ до торговельної інфраструктури й забезпечення сертифікації своєї продукції для поставок на зовнішні ринки. Більше того, особисті селянські й фермерські господарства та фізичні особи сільгоспвиробники об'єктивно нездатні самостійно адаптуватися до правил і норм СОТ, кон'юнктури світового аграрного ринку у виробництві високоякісної харчової продукції. Її залучення в міжнародні товарні потоки потребує створення й поширення в Україні СОК. Це уможливить розбудову відповідної інфраструктури для формування крупних партій продовольчих товарів на експорт, забезпечення контролю над ланцюгами поставки, а також сертифікацію продукції для поставки за кордон.

Формування інституційного потенціалу активізації зовнішньоторговельної діяльності в Україні потребує здійснення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації відповідних професійних кадрів. До змісту окресленої діяльності слід віднести: підвищення рівня поінформованості щодо сучасних інтеграційних процесів у світовому господарстві; визначення ролі та місця держави у формуванні та реалізації зовнішньоекономічної політики; розвиток державно-приватного партнерства; набуття нових знань та вмінь щодо забезпечення ефективної співпраці з іноземними контрагентами; оновлення й розвиток навичок щодо економічного аналізу, моделювання та прогнозування в міжнародних торговельно-економічних відносинах. Прикладом таких фахівців можуть слугувати комерційні аташе в роботі торгових представництв.

Висновки

На сьогоднішні перед вітчизняним урядом гостро постає завдання щодо забезпечення ак-

тивної підтримки та створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняного експортного потенціалу з метою подолання кризових явищ зовнішнього сектора економіки України. Відтак, актуальності набуває визначення оптимальної ролі держави та найбільш ефективних механізмів її регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, які сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки у глобальне економічне середовище на якісно новому рівні.

У визначенні ролі держави в зовнішньоторгівельній політиці на сучасному етапі провідне місце посідає її ефективна взаємодія з бізнесом. Бізнес, зокрема малий та середній, в умовах сучасної ринкової економіки є одним з основних джерел розвитку економіки. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких найважливішими є форми і методи взаємодії з державою. Встановлення стратегічного альянсу між державою і бізнесом відкриє нові можливості для розвитку вітчизняної економіки в системі глобальних ланцюгів доданої вартості. Втім, результативна співпраця держави та бізнесу можлива лише за умови визначення спільної мети і завдань, способів та методів активної діяльності з забезпечення високих темпів розвитку виробничо-експортного потенціалу економіки України.

Список використаних джерел

1. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І.В.Бураковський, О.В.Плотніков. – Х.: Фоліо, 2009. – 302 с.
2. Гальчинський А.С. Лібералізм: уроки для України: наук.-попул. есе / А.С.Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
3. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д.Г.Лук'яненко; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: Національний підручник, 2008. – 219 с.
4. Макогон Ю.В. Трансформація світового фондового ринку: світові тенденції та виклики для України: монографія / Ю.В.Макогон, Н.О.Бударіна, А.О.Прокопенко; Донец. нац. ун-т. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 271 с.
5. Онищенко В.П. Лібералізація та ефективність торговельної політики / В. П. Онищенко, О. А. Гащицький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1. – С. 5–13.
6. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А.А.Мазаракі, Т.М.Мельник. – К.: КНТЕУ, 2010. – 469 с.

7. Exports of goods and services (% of GDP) / World Bank [Electronic resource] – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart>.

8. Динаміка платіжного балансу України: аналітична форма представлення (відповідно до КПББ) / Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446.

9. Валовий внутрішній продукт України / Фінансовий портал «Мінфін» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.

10. Global Competitiveness Report 2011–2012 / World Economic Forum. – Geneva: WEF, 2011. – 527 p.

11. Товарна структура зовнішньої торгівлі України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Бардзіловський В.П. Україна на світовому ринку: проблеми та перспективи в контексті світової кризи / В.П. Бардзіловський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №4. – С. 5–8.

13. Тіньова економіка: макроекономічна теорія та фіскальні наслідки для України: монографія / А.М.Вдовиченко, А.І.Зубрицький, О.М.Рубцов; за заг. ред. Д.М.Серебрянського. – К.: Алерта, 2014. – 202 с.

14. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2012 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с.

15. Trade and Development Report 2014: Global governance and policy space for development / UNCTAD [Electronic resource] – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf.

16. Trade and Development Report 2016: Structural transformation for inclusive and sustained growth / UNCTAD [Electronic resource] – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2016_en.pdf.

17. Експорт–імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

18. Measuring the Impact of Trade Facilitation Reform: World Bank Group Methodologies and Indicators [Electronic Resource] – Mode of access: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39534720>.

19. Приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі надасть можливість українським підприємцям брати участь у зарубіжних тендерах / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Елек-

- тронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248215517.
20. WTO Notifications' Search [Electronic Resource] – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S003.aspx.
21. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С.Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96–103.
22. Письмаченко Л.М. Досвід державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою / Л.М. Письмаченко // Теорія і практика державного управління. – 2007. – № 1(16). – С. 138–154.
23. Французов В.В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В.В. Французов, И.К. Дробница, А.В. Кочкарев и др. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – №2. – С. 98–116.
24. Корінець Р.Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: посібник для тих, хто хоче розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / Р.Я.Корінець, М.Й.Малік, Я.Я.Рибак та ін. – К.: Едельвейс, 2015. – 128 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 334.722.8

А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
В.Е. ПРИХОДЬКО,
Київський національний університет технологій та дизайну

Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства

У статті розглянуто концептуальні основи управління фінансовими ресурсами підприємства, досліджено етапи управління фінансовими ресурсами, обґрунтовано важливість застосування системного методу до управління фінансовими ресурсами підприємства.

На шляху до стабілізації соціально-економічної ситуації в Україні в ринкових умовах однією з найнеобхідніших і найвагоміших умов постає досягнення ефективного функціонування підприємств. Виникнення кризових явищ в економіці прямо пропорційно пов'язане зі скороченням національного виробництва, а підвищення прибутковості вітчизняних підприємств веде до поліпшення загальних економічних умов в цілому в країні. Однією з причин кризової ситуації багатьох українських підприємств є наявність недостатньо ефективної системи управління фінансовими ресурсами – найважливішим чинником економічного зростання та розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління, системний підхід, прийняття рішень.

А.А. СИГАЕВ,
д.э.н., профессор НТУУ «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»
В.Е. ПРИХОДЬКО,
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Усовершенствование механизма управления финансовыми ресурсами предприятия

В статье рассмотрены концептуальные основы управления финансовыми ресурсами предприятия, исследованы этапы управления финансовыми ресурсами, обоснована важность применения системного метода к управлению финансовыми ресурсами предприятия.

На пути к стабилизации социально-экономической ситуации в Украине в рыночных условиях одной из самых необходимых и важных условий возникает достижение эффективного функционирования предприятий. Возникновение кризисных явлений в экономике прямо пропорционально связано с сокращением национального производства, а повышение прибыльности отечественных предприятий ведет к улучшению общих условий в целом в стране. Одной из причин кризисной ситуации мно-

гих українських підприємств являється наявність недостатньо ефективної системи управління фінансовими ресурсами – важливим фактором економічного росту і розвитку підприємства.

Ключевые слова: фінансові ресурси, управління, системний підхід, прийняття рішень.

A. SIGAYOV,

Professor, D.Sc. Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

V. PRICHODKO,

Kyiv National University of Technology and Design

Improvement of the mechanism of management of financial resources of the enterprise

The article discusses the conceptual foundations of financial management of the company, studied stage management of financial resources. The importance of a systematic method to the financial management of the company.

On the way to stabilize the socio-economic situation in Ukraine in the market environment one of the most basic and most important conditions appears to be effective functioning of enterprises. The emergence of the economic crisis is directly proportional due to reduced domestic production and increase profitability of domestic enterprises leading to the improvement of general economic conditions as a whole in the country. One reason for the crisis many Ukrainian companies is not the availability of an effective system of financial management – the most important factor for economic growth and enterprise development.

Keywords: financial resources, management, system approach, decision-making.

Постановка проблеми. Ефективність управління фінансовими ресурсами потребує науково обґрунтованої системи методів і способів їх формування, розподілу та використання, що зумовлює на сучасному етапі об'єктивну необхідність визначення мети й результатів руху фінансових ресурсів, інструментів, чинників, що впливають на динаміку їхнього кругообігу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам управління фінансовими ресурсами присвячені праці економістів Ареф'євої О.В., Ваньковича Д.В., Казакової В.І. та ін. У вітчизняній літературі проблема фінансування корпоративного сектору в умовах реформування економіки спеціально не розроблялась, хоча в публікаціях Бланка І.А., Пойда-Носика Н.Н., Стасюка Г.А., Шевчук Н. розглядалися окремі аспекти цієї проблеми. Важливість теоретичного і практичного значення цих проблем і їхня недостатня розробка зумовили вибір теми дослідження.

Мета статті – розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Серед основних завдань матеріалу зазначимо: – визначити мету, завдання, принципи і методи управління фінансовими ресурсами підприємства; – до-

слідити етапи процесу управління фінансовими ресурсами; – визначити шляхи вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами. Фінансові ресурси є об'єктом загальної системи фінансового менеджменту підприємства, одним із завдань якої є прийняття сукупності рішень з формування та функціонування оптимальної структури фінансових ресурсів з метою максимізації прибутків підприємства. У сучасній економічній науці існує безліч визначень поняття «фінансові ресурси» – економісти і науковці визначають їх як грошові доходи і надходження, грошові фонди цільового призначення, грошові ресурси підприємства. Ми ж визначимо фінансові ресурси як джерела засобів підприємств, що направляються на формування його активів, тобто, це грошовий капітал, що використовується підприємством для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності для одержання доходів і прибутку. Управління фінансовими ресурсами являє собою систему інструментів, методів, форм розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства. Від ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його спро-

можність досягти успіху на ринку. Правильно організоване управління є необхідним складником для успішної роботи організації в умовах жорсткої ділової конкуренції. Метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення діяльності підприємства оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів його розвитку, організація формування необхідного рівня та раціонального використання фінансових 17 ресурсів, максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства. Відповідно, завданнями ефективного управління фінансовими ресурсами є такі: – залучення коштів на найвигідніших для підприємства умовах; – визначення оптимальної структури фінансових ресурсів; – визначення методів раціонального використання фінансових ресурсів підприємства з метою отримання найкращих фінансових результатів. У зв'язку із сформованими завданнями визначимо, що система управління фінансовими ресурсами підприємства повинна базуватися на принципах важливості, повноти, оперативності, динамічності, достовірності, безперервності, циклічності, узгодженості з іншими економічними процесами підприємства й ефективності. Виконання кожного конкретного завдання для досягнення поставленої мети в багатьох випадках залежить не лише від системи організації виконання рішень, а й від системи методів і прийомів, що їх застосовують для прийняття управлінського рішення. Для прийняття рішень щодо ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства застосовують досить різноманітні методи досліджень, до яких можна зарахувати такі: аналіз і синтез, індукція, дедукція, метод асоціацій та аналогій, інтуїтивний метод тощо. У зв'язку з цим необхідно розуміти, що обраний метод залежить не лише від виду завдання, що його необхідно виконати, а й від особистих якостей, знань, умінь і досвіду управлінця. В основі системи управління фінансовими ресурсами підприємства лежать два складники: управління формуванням фінансових ресурсів та управління використанням фінансових ресурсів, або їхнім функціонуванням. В основу системи управління формуванням фінансових ресурсів покладена концепція їх структури. Процес планування структури фінансових ресурсів має два складники: оптимізація співвідношення частки боргового фінансування і власних

коштів і вибір конкретних фінансових інструментів для залучення фінансових ресурсів.

Система функціонування фінансових ресурсів пов'язана з прийняттям рішень щодо раціональної структури засобів підприємства – визначення напрямів фінансування. Отже, можна визначити етапи процесу управління фінансовими ресурсами підприємств в сучасних умовах господарювання: 1. Виявлення та формулювання проблеми й завдання управління фінансовими ресурсами, які повинні бути виконані на базі попереднього досвіду та наявної інформації. 2. Прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів і його реалізації. 3. Аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування в процесі накопичення досвіду, який може бути використаний у майбутньому. Тому, систему управління фінансовими ресурсами підприємства можна представити у вигляді схеми (рис. 1). Визначення проблеми або нереалізованих можливостей виявляється менеджерами при оцінці реалізації попередніх рішень або при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства.

Отже, управління фінансовими ресурсами є циклічним процесом та потребує постійного вдосконалення. На другому етапі управління менеджери аналізують можливість виникнення подібних проблем чи ситуацій у минулому та пристосовують набутий досвід до теперішніх можливостей, які можна використати в процесі управління фінансовими ресурсами підприємства. На цьому етапі є взаємопов'язаними такі кроки, як аналіз отриманих даних, встановлення критеріїв ефективності та визначення системи альтернативних рішень, оскільки менеджер, спираючись на кожен з них, може повернутися назад і визначити їхню взаємодію зі своїм досвідом, знаннями, умінями. Серед критеріїв ефективності пріоритет повинен належати таким параметрам системи управління фінансовими ресурсами підприємства, як: – визначення реального обсягу наявних фондів фінансових ресурсів; – обґрунтування оптимальних розмірів фондів грошових ресурсів, їхній розподіл і використання з урахуванням потреб підприємств, економічної доцільності видатків, а також впливу їх на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємства; – контроль за раціональним використанням ресурсів, виробничих фондів, виконанням

планових завдань, безперервністю розрахунків, підвищенням рентабельності виробництва; – організація своєчасних економічних розрахунків з фінансово-кредитною системою, іншими підприємствами, організаціями, працівниками; – проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства з погляду ефективності його роботи як бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Система управління фінансовими ресурсами підприємства Щоб знайти оптимальне рішення тієї чи іншої проблеми вибору досконалої системи управління фінансовими ресурсами підприємства, потрібно розглянути кілька різних варіантів. Їхнє дослідження допоможе вибрати один із них, що забезпечить отримання максимального ефекту. Отже, на етапах визначення найкращого з альтернативних рішень і його прийняття, менеджер повинен проаналізувати можливі наслідки й ефекти кожного з альтернативних варіантів та обрати такий, що найбільше відповідає цілям і завданням підприємства в цілому. Найкращим механізмом реалізації прийнятого рішення є ретельне планування дій, навчання персоналу, формування позитивного ставлення до змін у масштабі підприємства, розробка інструкцій і механізмів втілення розробленого рішення в життя та забезпечення безперервного й упорядкованого руху інформації між суб'єктами виконання рішення. Оцінка результатів реалізації рішення є безперервним процесом, що передбачає проведення опитування працівників, організацію перевірок дотримання графіків упровадження, визначення економії, контроль за виконання поставлених завдань, проведення зборів, оцінку задоволення покупців, постачальників, фінансових закладів, потенційних інвесторів. Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства можна розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість удосконалення управління фінансовими ресурсами повинна полягати в оптимізації використання ресурсів підприємства. Вибір Визначення проблеми або нереалізованих можливостей в сфері управління фінансовими ресурсами підприємства Звернення до досвіду менеджерів з приводу управління

фінансовими ресурсами Визначення альтернативних шляхів розв'язання проблеми Визначення критеріїв ефективності Визначення початкових даних системи Визначення з альтернативних рішень найкращого Реалізація прийнятого рішення Прийняття управлінського рішення Оцінка результатів реалізації рішення 19 оптимального варіанта формування та використання фінансових ресурсів, враховуючи обмежені фінансові можливості, передбачає застосування системно-аналітичного підходу до управління фінансовими ресурсами. Даний підхід базується на тому, що доцільність управлінського рішення визначається ситуацією, що створюється під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Практичне розв'язання проблеми являє собою перехід від аналітичних прийомів до пошуку оптимального варіанта дій при стратегічному і тактичному плануванні. Системний підхід являє собою розвиток методів пізнання, дослідження, опису і пояснення природи управління фінансовими ресурсами. Його використання в наукових дослідженнях є однією з характерних рис сучасної економічної науки, дозволяє розглядати будь-який економічний об'єкт як систему. Системний підхід до управління фінансовими ресурсами передбачає, з одного боку, розгляд і аналіз існуючого управління фінансовими ресурсами, а з другого – створення й конструювання нової системи управління для досягнення поставленої мети діяльності підприємства. Це передбачає проведення значного обсягу аналітичної роботи, за результатами якої оцінюються різноманітні ситуації: стан структури і використання фінансових ресурсів; потреба в ресурсах і способи їх нароцування; ступінь оптимізації грошових потоків і їхній вплив на фінансовий стан підприємства тощо. Розв'язання такого виду проблем варто починати з оцінки фінансово-економічного стану діяльності підприємства за допомогою відповідних показників. На основі отриманих аналітичних висновків розробляють багатоваріантні прогнози (моделі) структури управління фінансовими ресурсами.

Висновки

Отже, від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами підприємства залежить як його фінансово-економічний стан, так і його положення на ринку в

сучасних конкурентних умовах. Управління фінансовими ресурсами – це процес прийняття ефективних управлінських рішень, які поєднують у собі досвід професіоналів і певні умови, що складаються в конкретний момент часу і потребують виконання оперативних і стратегічних завдань. Система управління фінансовими ресурсами підприємства являє собою частину загальної системи управління підприємством, а також є сукупністю форм, методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється управління грошовим оборотом та фінансовими ресурсами. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами є одним із ключових чинників підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, від нього залежить стабільне функціонування, динамічний розвиток, позиція підприємства на ринку тощо. За таких умов, при управлінні фінансовими ресурсами підприємства ефективним виявляється застосування системного підходу, що підпорядкований загальній меті розвитку підприємства та визначає доцільність управлінського рішення залежно від

ситуації, яка виникає під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Реструктуризація системи управління фінансовими ресурсами підприємства / О.В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 11–12. – С. 17–26.
2. Ванькович Д.В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств / Д.В. Ванькович // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 112–117.
3. Казакова В.І. Концептуальні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / В.І. Казакова // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 109–113.
4. Пойда–Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства / Н.Н. Пойда–Носик, С.С. Грабарчук // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 96–103.
5. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Г.А. Стасюк. – Херсон: Олді-плюс, 2004. – 478 с.
6. Шевчук Н. Капітал підприємства: формування та ефективність функціонування / Н. Шевчук // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 5–6. – С. 39–44.

УДК 336.6

В.В. КРУШ,
асистент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
А.М. ПАВЛІКОВСЬКИЙ,
к.е.н., професор, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Теорія і практика діагностики платоспроможності вітчизняних підприємств

У статті проаналізовано стан і особливості управління платоспроможністю підприємства, розглянуто питання сутності платоспроможності як економічної категорії, сучасні методики її визначення та прогнозування в контексті запобігання банкрутству вітчизняних підприємств на прикладі ПрАТ «Київстар».

Ключові слова: фінансовий аналіз, платоспроможність, ліквідність, рентабельність, прогнозування.

В.В. КРУШ,
асистент, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана
А.Н. ПАВЛИКОВСКИЙ,
к.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Теория и практика диагностики платежеспособности отечественных предприятий

В статье проанализировано состояние и особенности управления платежеспособностью предприятия, рассмотрен вопрос сущности платежеспособности как экономической категории, современные методики ее определения и прогнозирования в контексте предупреждения банкротства отечественных предприятий на примере ПрАО «Київстар».

Ключевые слова: финансовый анализ, платежеспособность, ликвидность, рентабельность, прогнозирование.

Theory and practice of solvency diagnostics of domestic enterprises

The article contains analysis of the status and peculiarities of managing the solvency of the enterprise, examines the nature of solvency as an economic category, modern methods for its determination and forecasting in the context of preventing bankruptcy of domestic enterprises, using the example of Kyivstar JSC.

Keywords: financial analysis, solvency, liquidity, profitability, forecasting.

Постановка проблеми. Сьогодні перед Україною постає нагальне завдання формування «Економіки зростання» – нової економічної моделі, в основі розвитку якої має бути цілеспрямований розвиток внутрішнього попиту, а також модифікація участі України в міжнародному поділі праці з виходом на зовнішні ринки з більш технологічною, адекватною наявному виробничому і людському потенціалу, продукцією. В сучасних умовах діагностика та оцінювання платоспроможності, прогнозування ймовірності банкрутства відіграють важливу роль при прийнятті управлінських рішень щодо подальшого розвитку діяльності суб'єктів бізнесу. На наше переконання, у сучасних умовах динамічного розвитку ринкового середовища функціонування вітчизняних підприємств, саме питання діагностики, оцінювання та управління платоспроможністю суб'єктів господарювання потребують подальшого розгляду та удосконалення як у організаційно-методологічному, так і у науковому аспектах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних та методологічних засад категорії платоспроможності знайшло своє відображення у роботах наступних вітчизняних вчених: В. Гейця, О. Барановського, М. Білик, Є. Мних, В. Ковальова та інших. Ефективні методи діагностики фінансового стану підприємств розробляли такі зарубіжні вчені як Е. Альтман, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Г. Спрінгейт, С. Вайн, Дж. Соррос, Р. Ліс та інші видатні вчені.

Метою статті є дослідження та аналіз теоретичних, методологічних та практичних підходів до визначення та оцінювання платоспроможності як економічної категорії, інструменту запобігання збитковій діяльності та настання банкрутства підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах нестабільної ринкової економіки збитки, які несуть

підприємства, перебувають у зростаючій тенденції. І як наслідок – фінансово-економічна неспроможність, банкрутства підприємств, втрата робочих місць і збільшення соціальної напруженості в суспільстві. У зв'язку з цим виникає необхідність у постійному контролі за фінансовими результатами діяльності господарюючих суб'єктів. За цих умов питання оцінювання платоспроможності та фінансової незалежності підприємства стоїть особливо гостро. У вирішенні цієї проблеми значне місце належить вивченню, розробці та застосуванню методології і моделей оцінки платоспроможності та ймовірності банкрутства підприємств.

Сучасна економічна дійсність в країні свідчить, що суб'єкти господарювання продовжують демонструвати скорочення виробництва, що пов'язано з несприятливою податковою, обліковою, інвестиційною та кредитно-фінансовою політикою уряду, дефіцитом фінансових ресурсів, значним рівнем дебіторської та кредиторської заборгованості. Незважаючи на це, за попередніми підсумками, у 2016 році фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 75,6 млрд.грн прибутку (у 2015р. – 236,6 млрд.грн збитків). Прибуток становив 328,9 млрд.грн та збільшився на 12,6% проти 2015 року. Збитків допущено на суму 253,3 млрд.грн (удвічі менше, ніж за 2015 рік). Частка збиткових підприємств у 2016р. порівняно з попереднім роком скоротилася на 2,9 в.п. – до 26,5% [1]. Темпи зростання (зниження) прибутку та збитків (у % до відповідного періоду попереднього року) наведені на рис. 1.

Основними зовнішніми факторами, що негативно позначилися на діяльності вітчизняних підприємств у 2016 році стали: нестабільна політична, економічна та соціальна ситуація:

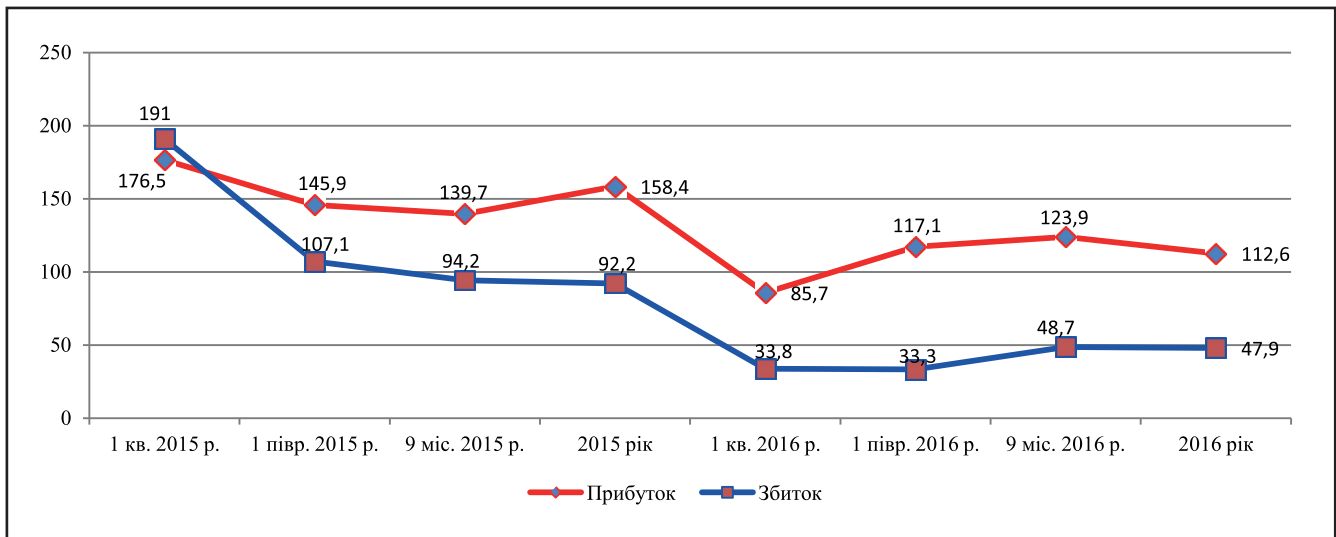


Рисунок 1. Аналітичні показники динаміки фінансових результатів до оподаткування підприємств України

Джерело: <http://ukrstat.gov.ua/>

значне підвищення цін на енергоносії та паливо, що спричинило збільшення собівартості виробленої продукції; нестабільність фінансового та валютного ринків: знецінення національної валюти, розбалансування банківської системи; значне навантаження на підприємства з боку держави, низька інвестиційна привабливість. Проте, у 2016 році та на початку 2017 року мали місце деякі позитивні зрушення: так, у топ-100 світового рейтингу легкості ведення бізнесу – Doing Business– 2017, Україна зайняла 80 місце, проте за результатами 2015 року Україна займала лише 96 місце [3], на макрорівні позитивним у 2016 році стало зниження індексу інфляції до 112,4% (у 2015 році даний показник становив 143,3%.[4]).

Оскільки підприємства України постійно перебувають під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, виглядає актуальним уточнення визначення платоспроможності підприємства, перегляд існуючих методичних основ оцінки та наявного відповідного інформаційного забезпечення їх аналізу.

Узагальнюючи результати дослідження існуючих поглядів щодо визначення платоспроможності, можна виділити такі основні положення, що характеризують «платоспроможність підприємства» як економічну категорію.

По–перше, платоспроможність є складним і багатофакторним поняттям, яке, з одного боку, обумовлюється економічним середовищем діяльності підприємства, а також результатами його функціонування, а з іншого – визначає їх.

По–друге, платоспроможність не слід ототожнювати лише з можливістю повернення боргів, вона передбачає можливість здійснення усіх платіжних потреб, які необхідні для нормального процесу господарської діяльності.

По–третє, стан платоспроможності обумовлюється наявним розміром грошових активів, але не обмежується ним. Вона розглядається не тільки як здатність термінового погашення зобов'язань в момент оцінки за рахунок наявних грошей, а і як здатність підприємства забезпечувати генерування грошових потоків, які за обсягами та термінами відповідають зобов'язанням та платіжним потребам підприємства. При цьому виконання платіжних зобов'язань та потреб може здійснюватися за рахунок не тільки власних, але й позикових коштів за умови, що підприємство у сучасному ринковому середовищі має потенційні можливості обслуговування та повернення позикових коштів.

Виходячи з наведених положень, досліджуване поняття можна уточнити і доповнити наступним чином: платоспроможність – можливість підприємства у повному обсязі у визначений термін розрахуватися (розраховуватися) за усіма зобов'язаннями грошовими та іншими активами (враховуючи сучасну балансову та ринкову вартість окремих активів), яка гарантує повноцінну поточну фінансово – господарську діяльність протягом року і створює передумови інвестиційно – інноваційного розвитку підприємства. Наведене визначення не суперечить світовій практиці інтерпретації платоспроможності підприємства.

Для забезпечення платоспроможності підприємству необхідно володіти методикою її аналізу. В українській практиці показники, які використовуються при аналізі платоспроможності, ще чітко не визначені. Теоретично розроблені та застосовуються на практиці лише окремі аспекти методик. Останнім часом опублікована низка досліджень зарубіжних учених, присвячених цій проблемі. Однак запропоновані ними методики не завжди враховують вимоги вітчизняних підприємств щодо обсягу та відповідності аналітичної інформації. Проблема полягає в тому, що показники доходів і прибутку для багатьох компаній, складені за національними та міжнародними стандартами, суттєво відрізняються, що впливає на прийняття рішень, особливо, коли мова йде про інвестування коштів іноземними інвесторами.

У методологічному аспекті на сьогодні в Україні можна скористатися нормативними методиками міністерств і відомств для оцінки платоспроможності підприємства. В них висвітлюються загальні напрями аналізу, а також встановлені основні методичні засади проведення поглибленого аналізу платоспроможності підприємства. Основними цілями діагностики платоспроможності підприємства можуть бути: визначення кредитоспроможності підприємства, інвестиційної привабливості, задоволення інтересів власників щодо ефективності витрачання коштів, визначення здатності підприємства до реструктуризації та інші.

Одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз (аналіз множинних дискримінант (Multiple-discriminant analysis, MDA)). Його зміст полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання. Методи дискримінантного аналізу застосовуються, коли у процесі діагностики платоспроможності визначається ймовірність банкрутства. У цьому аспекті застосовують зарубіжні та вітчизняні моделі оцінки ймовірності банкрутства: моделі Е. Альтмана (двофакторна, п'ятифакторна, п'ятифакторна адаптована), дискримінантна модель Р. Ліса, дискримінантна модель Дж. Таффлера, показник діагностики платоспроможності Ж. Конана і М. Гольдера, коефіцієнт У. Бівера, модель

Г. Спрінгейта, дискримінантна модель О. Терещенка, модель Р. Сайфулліна – Г. Кадикова, О. Зайцевої та інші. Системи прогнозування банкрутства включають в себе декілька ключових показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. На їх основі, в більшості з названих методик, розраховується комплексний показник ймовірності банкрутства з ваговими коефіцієнтами біля індикаторів.

Найбільш широке застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала модель «Z-рахунку» Е. Альтмана. Переваги цієї моделі – максимальна точність, однак питання про застосування моделі для економіки України залишається відкритим, оскільки її використання ускладнене через обмеженість інформації, передусім аналітичного блоку. Вагові коефіцієнти моделі не є надійними для оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств. Багатофакторні моделі Е. Альтмана слугували основою для подальших досліджень прогнозування банкрутства й оцінки рівня фінансового стану. Дж. Таффлер і Г. Тішоу розробили чотирифакторну модель оцінки платоспроможності. Але для моделі Дж. Таффлера і Г. Тішоу питання надійності вагових коефіцієнтів для оцінювання фінансового стану в умовах вітчизняної економіки залишається відкритим. На думку Даниленка В.А., відмінності моделі Альтмана від моделі Таффлера полягають в різних інформаційних базах, що використовувалися для їх розробки (так, модель Таффлера і Тішоу побудована на основі даних підприємств Великобританії), а також кількості та змісту факторів, що приймалися до уваги в ході аналізу. Незважаючи на простоту розрахунку ймовірності настання банкрутства за моделлю Таффлера і Тішоу, вона є досить обмеженою у використанні, оскільки її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах. До принципово іншого класу моделей скоригованого аналізу належить п'ятифакторна модель оцінки фінансового стану підприємства У. Бівера з метою діагностики банкрутства за наступними показниками: рентабельність активів; питома вага позикових коштів у пасивах; коефіцієнт поточної ліквідності; частка чистого оборотного капіталу в активах; коефіцієнт Бівера [5. с.31]

Серед зарубіжних методик оцінки платоспроможності підприємств, вагомий науковий інтерес представляє також французька методика оцінки платоспроможності, яка дає можливість оцінити

ймовірність затримки платежів фірмою залежно від визначеного значення дискримінантного показника [6, с.295].

Вітчизняними науковцями також були розроблені методики, перевагами яких є адаптованість до специфіки української економіки. Однією з найвідоміших є модель Сайфулліна – Кадикова, яка є зручною для коригування відносно локалізації підприємства та часу розгляду. Однак інші з перерахованих недоліків залишаються.

З метою спрощення прийняття рішень щодо платоспроможності підприємства, ряд авторів пропонують розрахунок інтегрального показника. В роботі Цал–Цалко Ю.С. приведено інтегральний показник, який сформовано як сумарний рівень відносних величин, отриманих шляхом порівняння фактичних показників абсолютної, проміжної, загальної платоспроможності з еталоном. До переваг інтегральних показників можна віднести однозначність оцінки платоспроможності, проте значним недоліком є проблеми застосування більшості з них, так як вони також розроблені на основі зарубіжного досвіду і не пристосовані для дослідження діяльності вітчизняних підприємств.

Водночас зазначені методики не дозволяють отримати достатньо точний та об'єктивний результат, що обумовлено нестабільністю діяльності вітчизняних підприємств, невідповідністю балансової і ринкової вартості окремих активів, впливом інфляцій та іншими чинниками. Також межі даних показників є достатньо широкими, що вимагає додаткового аналізу, тобто використання даних моделей на вітчизняних підприємствах не завжди є виправданим, адже вони дають точні результати лише для тих умов, для яких вони створені. Відзначаючи необхідність опанування і застосування західних моделей, слід розуміти, що вони побудовані на основі вивчення поведінки компаній в умовах, що значно відрізняються від умов середовища в Україні.

Проблему неможливості використання зарубіжних методик у практиці оцінювання фінансового стану українських підприємств спробував вирішити вітчизняний економіст О.О. Терещенко. Запропонована методика використовується для діагностики настання ризиків банкрутства на вітчизняних підприємствах, розроблена на основі аналізу підприємств України та адаптована до реалій вітчизняного ведення бізнесу. Дискримінантна модель О.Терещенка має наступні пере-

ваги: простота у розрахунку; модель є зручною в застосуванні; розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних та враховує галузеві особливості підприємства.

Базою для запровадження сучасних методів діагностики, аналізу та прогнозування платоспроможності нами було обрано ПрАТ «Київстар» – найбільший оператор телекомунікацій України. Акціонери Київстар – міжнародна група VEON (раніше – VimpelCom, Ltd), Нідерланди, акції якої знаходяться у вільному обігу на фондовій біржі (NASDAQ), Нью-Йорк. За 2016 рік компанія перерахувала до державного бюджету України 4,3 млрд грн податків. Чистий дохід ПрАТ «Київстар» за підсумками 2016 року становив 14,96 млрд грн, що на 11% більше, ніж за підсумками 2015 року. Згідно зі звітом материнської компанії VEON, дохід оператора від надання послуг мобільного зв'язку зріс на 11% до 13,851 млрд грн, дохід від надання послуг фіксованого зв'язку зріс на 8,8% і становив 1,051 млрд грн. Показник EBITDA компанії в 2016 році зріс на 23,4% і становив 7,811 млрд грн. Маржа EBITDA зросла на 5,2 процентного пункту до 52,2%. Капітальні витрати компанії за 2016 рік (без урахування плати за ліцензії) скоротилися на 25,1% і становили 2,672 млрд грн. Кількість абонентів мобільного зв'язку компанії у 2016 році скоротилася на 2,6% – до 26,1 млн. Кількість абонентів фіксованого зв'язку залишилася на рівні минулого року і становила 0,8 млн користувачів.[7]

Основними джерелами фінансування діяльності ПрАТ «Київстар» є власний капітал, у тому числі нерозподілений прибуток, поточна кредиторська заборгованість, а також короткострокові кредити, отримані від материнської компанії. Компанія практично не залучає довгострокових кредитів, проте залучення короткострокових кредитів для інвестування в необоротні активи порушує структуру балансу Компанії. Це виявляється в зниженні фінансової незалежності підприємства, забезпеченості власними оборотними засобами та маневреності власного капіталу. (Табл. 1)

Індикатором здатності компанії відповідати за своїми поточними зобов'язаннями є коефіцієнт розрахункової платоспроможності (покриття). За період дослідження коефіцієнт покриття ПрАТ «Київстар» був у межах нормативного значення лише у 2012 році – 2,87, за результатами діяльності у 2013 році спостерігається зменшення по-

Таблиця 1. Структура та динаміка активів та пасивів агрегованого балансу підприємства за період 2012–2016 рр.

Стаття балансу	Сума на кінець року тис. грн.					Питома вага у валюті балансу %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Необоротні активи	8 366 730	9 121 410	9 922 198	13 182 076	12 303 426	56,24	79,53	73,43	75,43	69,83
Оборотні активи	6 508 838	2 347 442	3 590 680	4 293 492	5 315 192	44,76	20,47	26,57	24,57	30,17
Баланс	14 875 568	11 468 852	13 512 878	17 475 568	17 618 618	100	100	100	100	100
Власний капітал	12 562 976	9 203 564	8 451 945	10 873 619	12 469 171	84,45	80,25	62,55	62,22	70,77
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	42 780	17 958	445 223	130 882	215 308	0,29	0,16	3,30	0,75	1,22
Поточні зобов'язання і забезпечення	2 269 812	2 247 330	4 615 710	6 471 067	4 934 139	15,26	19,59	34,15	37,03	28,01
Баланс	14 875 568	11 468 852	13 512 878	17 475 568	17 618 618	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано авторами на підставі даних офіційної звітності ПрАТ «Київстар» (www.smida.gov.ua)

казника до 1,04; внаслідок збільшення поточних зобов'язань у 2014 та 2015 роках задля фінансування необоротних активів спостерігається падіння показника нижче критичного значення для цього показника, у 2014 році до 0,78 та у 2015 році до 0,66. Проте, за результатами фінансово-господарської діяльності у 2016 році за рахунок зменшення поточних зобов'язань значення коефіцієнта зросло до 1,08, що є індикатором покращення платоспроможності компанії.

Динаміка показників розрахункової платоспроможності за останні п'ять років діяльності ПрАТ Київстар наведені на рис.2.

Коефіцієнтний аналіз платоспроможності компанії також здійснюється за допомогою розрахунку та аналізу динаміки змін коефіцієнтів: автономії, фінансування, забезпеченості власними оборотними коштами, маневреності власного капіталу. Оцінка короткострокової платоспроможності ПрАТ «Київстар», свідчить, що підприємство залишалось неплатоспроможним у

період 2014–2015 років та було змушено поступово використовувати раніше накопичені залишки грошових коштів на обслуговування своїх боргів за кредитами у 2015 році. Також привертає увагу високий рівень коефіцієнта обслуговування боргу у 2014 та 2015 роках. В середньому за ці роки сума накопичених залишків позикових коштів перевищувала обсяги чистих грошових надходжень від операційної діяльності в 1,14 рази. Найвищий рівень даного показника утворився у 2015 році, коли на кожну гривню чистих грошових надходжень від операційної діяльності підприємства стало припадати 1,19 грн. загального позикового капіталу, у тому числі 1,17 грн. – короткострокових позик. Залучені у 2014 році кредити мали вагомий вплив на короткострокову платоспроможність підприємства. Розглянемо умови залучення цих кредитів (Табл.2):

Згідно статистичних даних НБУ, середньозважена процентна ставка за міжбанківськими кредитами в іноземній валюті за 2014 рік становив

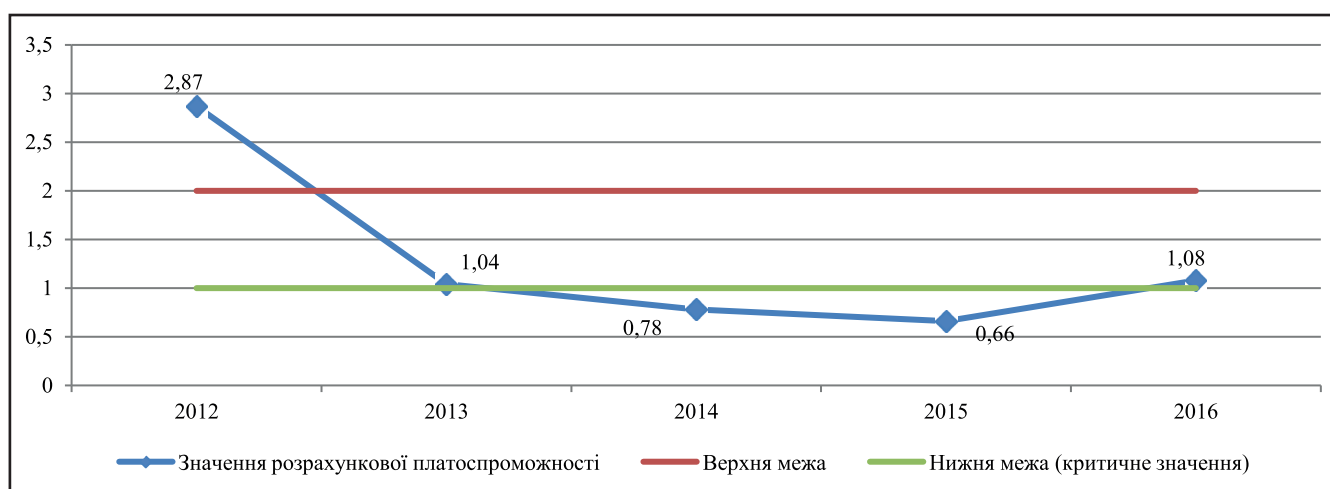


Рисунок 2. Динаміка змін коефіцієнта розрахункової платоспроможності ПрАТ «Київстар» за період 2012 – 2016 рр.

Таблиця 2. Умови залучення кредитів ПрАТ «Київстар» у 2014 році

Рік залучення	Дата погашення	Кредитор	Сума у валюті, млн. дол. США	Сума у грн на кінець 2014 р., млн. грн.	Процентна ставка, %
2014	31.03.2015	Vimpel-Communications	18,3	288,7	4,8%
2014	31.01.2016	GTS Finance Inc	25,01	394,3	5%

Джерело: офіційна фінансова звітність ПрАТ «Київстар» (www.smida.gov.ua)

ла 8,6% та 8,1% за 2015 рік. [8] Як бачимо, для ПрАТ «Київстар» залучення банківських кредитів обійшлося б дорожче, до того ж кредитори Vimpel-Communications та GTS Finance Inc відразу профінансували покупку новітнього обладнання для надання послуг 3G – інтернету. Проте у 2015 році відбулася значна девальвація гривні і кредит від Vimpel-Communications на дату погашення 31.03.2015 збільшився у гривнево-му еквіваленті на 140,5 млн.грн; кредит від GTS Finance за 2015 рік збільшився у гривнево-му еквіваленті на 205,8 млн.грн. Тобто через знецінення національної валюти у 2015 році ПрАТ «Київстар» понесло значні додаткові фінансові витрати. Позитивним є те, що Компанія достроково погасила кредит від GTS Finance Inc у 2015 році і таким чином мала можливість уникнути негативних впливів валютних коливань. Однак для забезпечення стійкої платоспроможності компанії необхідно, в першу чергу, контролювати грошові потоки підприємства, їх рівномірність, збалансованість та синхронність [9,с.37]. Досліджуючи забезпеченість платоспроможності з позиції синхронізації формування грошових по-

токів та оцінювання можливих обсягів окремих джерел надходження та використання грошових потоків, визначення прогнозного рівня платоспроможності підприємства на основі динамічної тенденції було розраховано: коефіцієнт ліквідності грошового потоку підприємства, коефіцієнт достатності чистого грошового потоку та коефіцієнт ефективності грошового потоку. (Рис.3)

Зважаючи на проблеми ПрАТ «Київстар» з короткостроковою платоспроможністю, вважаємо за потрібне здійснити прогнозування фінансового стану підприємства через вплив майбутніх грошових потоків за допомогою моделей DCF. Розрахунок прогнозних показників дає можливість оцінити короткострокову платоспроможність аналізованого підприємства і розробити рекомендації щодо її зміцнення.(Табл.3)

Прогнозні показники DCF моделі підтверджують, що методи ведення на підприємстві основної діяльності є ефективними. Чиста вартість підприємства, обрахована методом DCF, станом на 01.01.2016 року є додатною і становить 5 236 771 тис.грн. Даним методом було розраховано суму дисконтованих чистих гро-

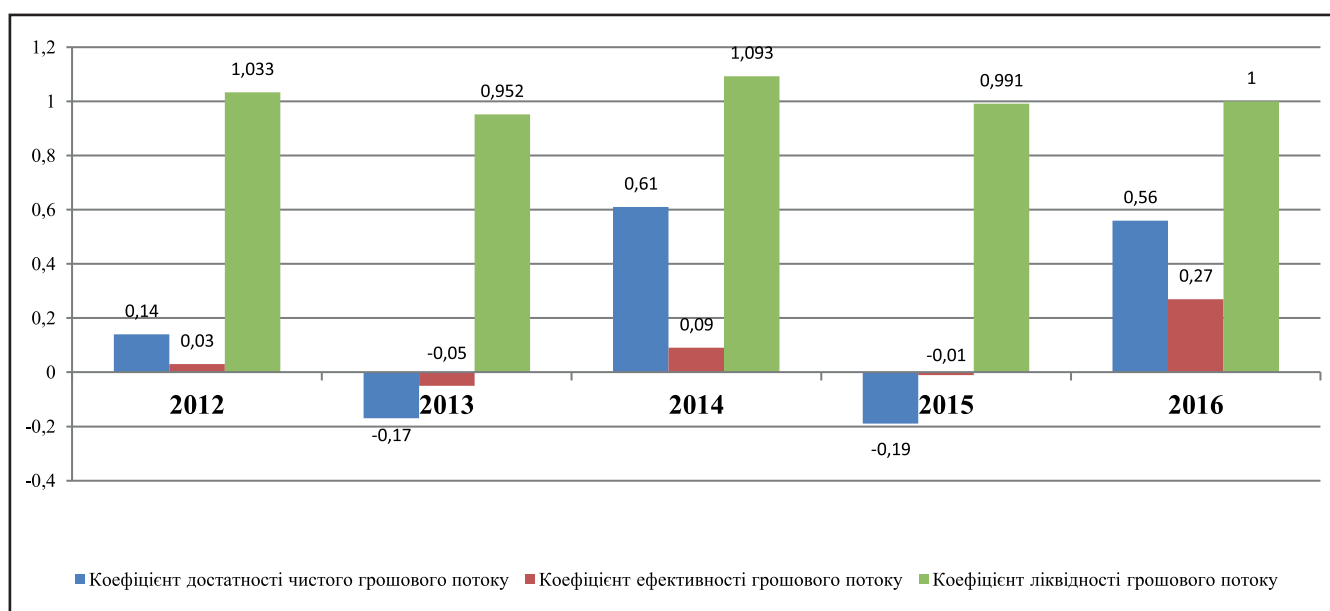


Рисунок 3. Діагностика динаміки грошових потоків ПрАТ «Київстар» за період 2012 – 2016 рр з використанням основних коефіцієнтів формалізованого методу аналізу.

Таблиця 3. Прогнозний розрахунок вартості ПрАТ «Київстар» методом DCF з використанням реального коефіцієнта зростання EBIT за 2016 рік.

	Fact(2015)	CAGR	2016	2017	2018	2019	2020+
EBIT	4930846	30%	6410100	8333130	10833069	14082989	18307886
NOPAT	4082718		5341750	6944275	9027557	11735824	15256572
Амортизація (Amortization)	1687048	0%					1687048
Дебіторська заборгованість (Accounts receivables)	141646	18%	166788	196393	231253	272301	320634
Кредиторська заборгованість (Accounts payable)	175088	18%	207037	244815	289487	342310	404772
Боргові зобов'язання (Ded)	1616606	20%	1939927	2327913	2793495	3352194	4022633
Капітальні інвестиції (CAPEX)	3259878	17%	3810293	4453644	5205621	6084566	7111917
Чистий грошовий потік (FCF)	4090125		5118183	6460101	8250114	10629301	13781955
Discount Rate (WACC)	20,98%						20,98%
FCF*Discount factor			4230768	4414140	4659830	4962702	5318972
Вартість підприємства за методом DCF							26771175

Джерело: розраховано авторами на підставі даних офіційної звітності ПрАТ «Київстар» (www.smida.gov.ua)

шових потоків, які генеруватиме підприємство протягом прогнозного та пост-прогнозного періодів. Тобто сума дисконтованих грошових потоків за прогнозний період 2017–2020 роки та дисконтованої залишкової вартості, за мінусом позикового капіталу 2016 року, є позитивною і компанія генеруватиме додатні грошові потоки на протязі майбутніх років. Позитивним є співвідношення, коли вартість підприємства як діючого бізнесу перевищує вартість чистих активів, оскільки у цьому випадку можна стверджувати про наявність потенціалу бізнесу, перспектив його зростання. Саме такий бізнес буде привабливим для інвесторів. У 2016 році вартість чистих активів ПрАТ «Київстар» становила 12 469 171 тис.грн., що значно перевищує вартість підприємства, розраховану за методом DCF. Така ситуація зумовлена значним обсягом зобов'язань

підприємства, які віднімаються від суми дисконтованих майбутніх вільних грошових потоків при розрахунку вартості підприємства методом DCF.

З огляду на проведені дослідження діагностики та аналізу платоспроможності ПрАТ «Київстар» слід підкреслити, що підприємство досягає позитивної динаміки фінансових показників завдяки реалізації досягнень технічного прогресу, а саме: модернізації та переоснащенню обладнання, використання сучасних технологій, розробка та впровадження інноваційних продуктів і послуг. Наявність у ПрАТ «Київстар» значних балансів необоротних активів дозволяє підприємству забезпечити свою платоспроможність у довгостроковій перспективі. Розвиток ринку телекомунікацій та впровадження новітніх послуг дозволяє Компанії оптимізувати структуру власних активів та пасивів і досягти відповідності між рівнями

Таблиця 4. Розрахунок Z-функції за моделями прогнозування ймовірності банкрутства для ПрАТ «Київстар» за 2012–2016р.р.

Z-функція	2012	2013	2014	2015	2016	Інтерпретація показників
Модель Терещенка	6,29	5,99	3,60	3,23	4,17	Z>2 – банкрутство підприємству не загрожує
Французька модель	-0,77	-0,66	-0,27	-0,25	-0,63	ймовірність на рівні меншому ніж 10%
2-факторна модель Альтмана	-3,40	-1,44	-1,13	-1,01	-1,38	Z<0, ймовірність менше 50%
5-факторна модель Альтмана	5,13	4,68	2,72	2,53	1,67	Z>1,23, ймовірність наближається до 0
4-факторна модель Таффлера та Тішоу	1,66	1,42	0,67	0,69	0,78	Z>0,3 – високий рівень стійкості фінансового стану

Джерело: розраховано авторами на підставі даних офіційної звітності ПрАТ «Київстар» (www.smida.gov.ua)

короткострокових активів та зобов'язань Також слід зазначити, що в умовах економічної нестабільності необхідно продовжувати пошук нових методів і моделей аналізу і прогнозування платоспроможності для вчасного реагування на негативні тенденції і запобігання банкрутству. У процесі дослідження ймовірності банкрутства ПрАТ «Київстар» нами була розрахована Z-функція за п'ятьма моделями (Табл.4):

Вважаємо за доцільне акцентувати увагу на визначенні, на наш погляд, основних факторів, що формують фінансову стійкість та платоспроможність підприємств, і надати деякі пропозиції, спрямовані на вирішення цієї проблеми:

- залучення короткострокових кредитів у національній валюті задля мінімізації ризиків та фінансових втрат;
- якомога швидке погашення короткострокових кредитів залучених у іноземній валюті для зменшення фінансових втрат, пов'язаних з валютними коливаннями;
- використання фінансового лізингу для оновлення та модернізації обладнання;
- контроль за якістю дебіторської заборгованості та періодом її інкасації;
- проведення аналізу платоспроможності великих клієнтів, які користуються послугами мобільного зв'язку на контрактній основі;
- подальше розширення спектру своїх послуг: покращення якості інтернету, охоплення мережею нових територій, збільшення кількості клієнтів.

Висновки

В сучасних умовах діагностика та прогнозування ризику банкрутства та оцінювання платоспроможності відіграє важливу роль при прийнятті управлінських рішень щодо подальшого

розвитку суб'єктів підприємництва. Це дає змогу попередити ряд фінансових ризиків, за яких виникає кризовий стан, а саме: неплатоспроможності, неліквідності, недоотримання прибутку – проблеми, з якими сьогодні стикаються більшість вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу до джерела: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Фінансова звітність ПрАТ «Київстар» – Режим доступу до джерела – <https://smida.gov.ua/db/participant/21673832>
3. Doing Business– 2017. Equal Opportunity for All. Comparing Business Regulation for Domesticating Firms in 190 Economies. <http://russian.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>
4. Індекс інфляції (Україна) – Фінансовий портал Мінфін – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/inf/>
5. Островська О.А., Терещенко О.О., Соколова О.Б. Управління фінансовою санацією підприємств у схемах і таблицях. – К.: КНЕУ, 2014. – 217с.
6. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник – 2-ге видання, К.: КНЕУ, 2007. – 592с.
7. Результати ПрАТ «Київстар» за 4 квартал і 2016 рік. – Офіційний сайт компанії «Київстар» – Режим доступу: <https://kyivstar.ua/uk/mm/news-and-promotions/resultaty-kyivstar-za-4-kvartal-i-2016-god>
8. Офіційне інтернет-представництво НБУ. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647
9. Фінансовий менеджмент. Практикум: навчальний посібник / Л.Д.Буряк, М.Д.Білик, О.М. Грицино та ін. за заг.ред. А.М.Поддєрьогіна. К.:КНЕУ, 2015. – 335с.

УДК 657.62

*Н.А. НИКОЛАЄВА,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну,
Н.А. ЛИТОВЧЕНКО,
магістр кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну*

Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства

У статті розглянуто дослідження аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, представлено алгоритм здійснення економічного аналізу фінансових результатів діяльності під-

приємства, визначено проблеми у здійсненні аналізу та наведено шляхи його удосконалення в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансовий результат діяльності підприємства, економічний аналіз фінансових результатів, удосконалення аналізу фінансових результатів.

Н.А. НИКОЛАЕВА,
к.э.н., доцент кафедры финансов и финансово–экономической безопасности
Киевского национального университета технологий и дизайна,
Н.А. ЛИТОВЧЕНКО,
магистр кафедры финансов и финансово–экономической безопасности
Киевского национального университета технологий и дизайна

Методические подходы к анализу финансовых результатов предприятия

В статье рассмотрены исследования анализа финансовых результатов деятельности предприятия, представлен алгоритм осуществления экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия, определены проблемы в осуществлении анализа и приведены пути его совершенствования в современных условиях.

Ключевые слова: финансовый результат деятельности предприятия, экономический анализ финансовых результатов, совершенствование анализа финансовых результатов.

N. NIKOLAIEVA,
Ph.D., Kiev National University of Technology and Design
N. LITOVSCENKO,
Master Student Kiev National University of Technology and Design

Methodological approaches to the analysis of financial results

In the article the research analysis of financial results of the company, presented algorithm of the economic analysis of financial results of the company, identified problems in the analysis and provides ways of its improvement in current conditions.

Keywords: financial performance of the company, economic analysis of financial results, improving the analysis of financial results.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки великого значення набуває якісний аналіз фінансових результатів діяльності підприємств. Достовірний та вчасний аналіз фінансових результатів є підґрунтям для підвищення ефективності діяльності підприємств, його ділової активності та інвестиційної привабливості, більш доцільному та результативному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, видаленню зайвих, економічно невіправданих витрат. Задля досягнення значної економічної ефективності виробництва та рентабельності продукції важливо, щоб інформація про отримані результати фінансового аналізу для прийняття ефективних управлінських рішень була правдивою та своєчасною.

Величина фінансового результату дає змогу підприємству для подальшого розвитку та визначає можливість завчасно реагувати на зміни

у ринковій кон'юктурі, саме тому актуальним є дослідження методичних питань аналізу фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління й аналізу фінансових результатів досліджували багато вітчизняних та зарубіжних науковців: Лісничка Т. В., Чмутова В. П., Мочаліна З. М., Поспелов О. В., Яріш П. М., Касьянова Ю. В., Лазарева А. С., Бланк І., Хиггінс Р. та ін. Проте, попри ґрунтовне та багатоаспектне вивчення науковців питань аналізу фінансових результатів, залишається чимало невіршених проблем, котрі потребують детального дослідження і вироблення пропозицій для практичної діяльності.

Метою статті є огляд та узагальнення теоретико–методичних положень до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансові результати підприємства є одними із найважливі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ших економічних показників, що узагальнюють всі результати господарської діяльності і надають комплексну оцінку їх ефективності.

Значення аналізу фінансових результатів у системі управління підприємством визначається необхідністю у вичерпній та об'єктивній інформації щодо стану та динаміки фінансових відносин у ході виконання бізнес-планів. Первинна інформація надходить із бухгалтерського обліку, який забезпечує постійне збирання, систематизацію та узагальнення облікових даних. Разом із тим управління фінансами потребує інформації щодо характеру змін в економіці підприємства і тенденціях його розвитку, яка формується у підсистемі фінансового аналізу [1].

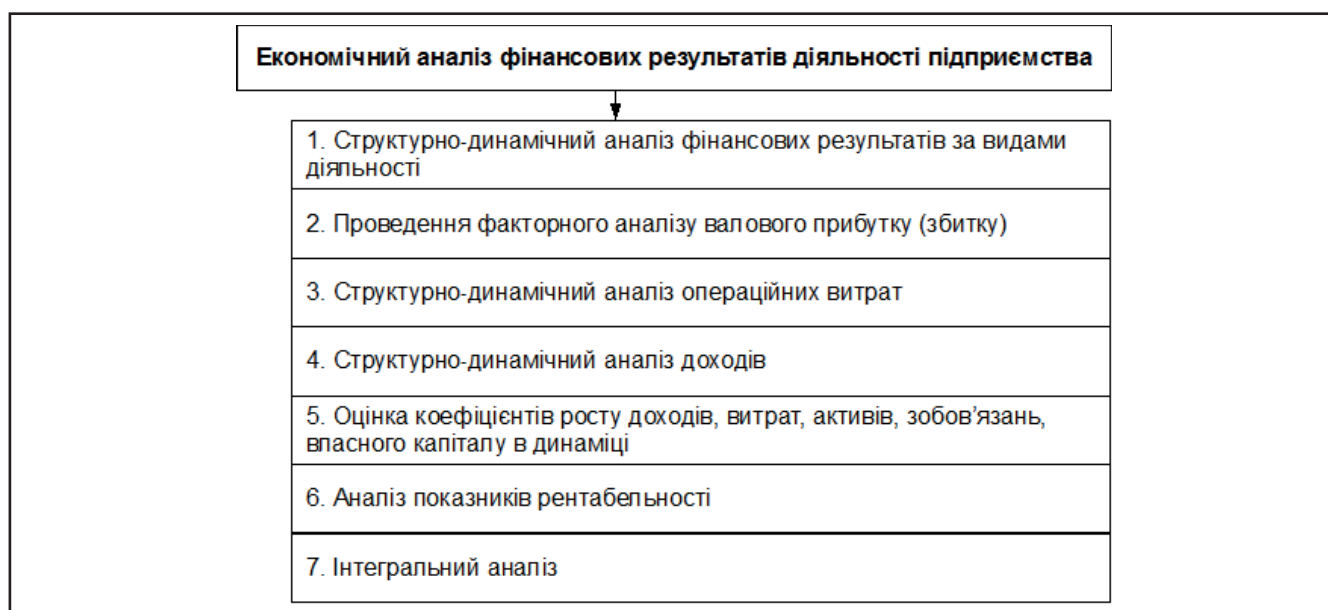
Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання підтверджує те, що бажаним кінцевим результатом їх діяльності є прибуток. Складність даної економічної категорії визначається сукупністю сутнісних граней, які він відображає, та великою кількістю важливих функцій, які він виконує. Прибуток є наслідком різноспрямованого руху грошових потоків, що характеризуються доходами і витратами підприємства. Доходи і витрати як взаємопов'язані чинники утворення прибутку підприємства мають досліджуватися на всіх етапах їх формування [2]. Тому аналіз формування прибутку проводиться першим при фінансовому аналізі. Початковим етапом аналізу прибутку підприємства є оцінювання динаміки його складу і структури, тобто горизонтальний та вертикальний аналіз на підставі даних фінансової звітності.

Горизонтальний порівняльний аналіз використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень показників, що досліджуються, від базових. За допомогою вертикального порівняльного аналізу визначається структура економічних явищ і процесів шляхом визначення питомої ваги частин у загальному цілому або співвідношення частин цілого між собою [3].

Науковці Мочаліна З. М. і Поспелов О. В. запропонували алгоритм проведення аналізу фінансових результатів, в основі якого лежить структурно-динамічний аналіз у поєднанні з факторним аналізом, оцінкою коефіцієнтів, аналізом показників рентабельності й інтегральним аналізом на кінцевому етапі. Вчені акцентують увагу на тому, що аналіз фінансових результатів слід проводити, дотримуючись логіку руху від загального до приватного, а далі до визначення впливу приватного на загальне. Іншими словами, спочатку аналізуються узагальнюючі показники фінансових результатів за видами їх діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна) в їх динаміці, потім вивчається їх структура, визначається зміна в аналізованому періоді щодо базисного періоду або до бізнес-плану; виявляються фактори, дія яких призвела до змін [4].

На рис. 1 подано алгоритм проведення аналізу фінансових результатів.

З рис. 1 видно, що перший етап включає аналіз структури і динаміки фінансових результатів за видами діяльності підприємства, а саме за операційною, інвестиційною та фінансовою. При наяв-



Алгоритм проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [4]

ності збитку підприємства за результатами звітного періоду необхідно здійснити аналіз структури операційних витрат за економічними елементами.

На другому етапі здійснюється факторний аналіз валового прибутку чи збитку. При цьому важливим є вивчення змін валового прибутку, що залежить від співвідношення цін, обсягу продажів і собівартості проданої продукції (товарів, послуг).

На третьому етапі здійснюється аналіз операційних витрат за економічними елементами, з характеристикою динаміки їх змін за звітний період проти попереднього, та виявленням елементів, які значно вплинули на зростання витрат операційної діяльності на одну гривню реалізованої продукції (товарів, послуг). Негативно характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства випереджальні темпи зростання адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат та загальною сумою операційних витрат порівняно з темпами зростання собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Наступний етап аналізу фінансових результатів – аналіз доходів, який передбачає проведення їх структурно-динамічного аналізу.

Основним інформаційним джерелом для аналізу цього етапу слугують дані форми № 2 «Звіт про фінансові результати» та Примітки до фінансової звітності. Також доцільно виконати аналіз зміни коефіцієнтів росту доходів, витрат, активів, зобов'язань, власного капіталу в динаміці. Збільшення коефіцієнтів зростання доходів, активів, власного капіталу та зменшення коефіцієнта зростання зобов'язань свідчить про ефективне використання активів, а його зменшення та збільшення коефіцієнта зростання витрат і зобов'язань свідчить про можливість втрати платоспроможності.

Завершальним етапом аналізу фінансових результатів вважається загальна оцінка ефективності управління підприємством, що варто здійснювати за сукупністю коефіцієнтів, які характеризують прибутковість активів, продажу, власного капіталу тощо. У процесі аналізу необхідно проаналізувати динаміку показників рентабельності і провести їх порівняльний аналіз відносно їх рівня по галузі, а також порівняти з показниками конкурентів.

Не менш важливою характеристикою ефективності діяльності підприємства є зіставлення характеристик рентабельності його активів і власного капіталу. Залучаючи позиковий капітал, менеджмент компанії підвищує ефектив-

ність використання власних коштів власників компанії. У процесі оцінки показників рентабельності доцільно провести їх інтегральний аналіз. Розширюючи модель рентабельності власного капіталу, який характеризує інвестиційну приєвпливість підприємства, шляхом проведення її факторного аналізу, можна визначити залежність рентабельності власного капіталу від чистої рентабельності продажу, ресурсовіддачі і структури джерел, інвестованих у підприємство.

Запропонований алгоритм проведення аналізу фінансових результатів підприємств, можна здійснювати незалежно від їх галузевої належності та є нескладним у застосуванні. Оскільки величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення його основних фондів, впровадження нових прогресивних технологій і т.д.) та створює запас фінансової стійкості, який дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі, то питання зниження собівартості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ та економічних перетворень.

Використання даних періодичної бухгалтерської звітності у сукупності із множинністю параметрів аналізу фінансових результатів не дають значимого ефекту в оперативному ухваленні рішень в складній реальній ситуації, тому проведення аналізу фінансових результатів потребує попереднього вибору обмеженого набору основних, найбільш значимих і не суперечних один одному параметрів, що дадуть можливість своєчасного виявлення певних резервів зростання ефективності діяльності підприємства.

В економічному аналізі фінансових результатів слід будувати і використовувати економіко-математичні моделі за допомогою кореляційно-регресійного методу. Значна перевага даного методу полягає у наочності відображення динаміки і змін показників, які аналізуються. Крім того, є можливість визначити прогнозовані величини у майбутньому періоді. Однак слід зазначити, що не всі явища і процеси можна формалізувати для включення в математичну модель. Крім того, варто зауважити, що жодна модель не дає абсолютно точної характеристики досліджуваних економічних процесів [5].

Так, для вдосконалення аналізу фінансових результатів Лісничка Т. В. запропонувала викорис-

Таблиця 1. Методика аналізу фінансових результатів підприємства [6]

Етапи	Інструментарій	Отримані результати
1	2	3
Аналіз основних показників ефективності фінансової сфери	Коефіцієнтний метод, порівняльний метод, методи горизонтального та вертикального порівняльного аналізу	Стан фінансової діяльності та фінансові можливості підприємства
Аналіз основних показників виробничої сфери		Ступінь придатності основних виробничих фондів, рівень використання основних засобів та матеріалів у дохідності підприємства
Аналіз основних показників розвитку підприємства		Стан виробництва та фінансових результатів; визначення перспектив для розвитку та закріплення позицій на ринку
Аналіз собівартості за елементами операційних витрат	Методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу	Зміна за період величини витрат на виробництво, які входять у собівартість продукції
Аналіз структури бухгалтерського балансу	Методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу	Величина змін, які відбулися за аналізований період та визначення наслідків
Аналіз фінансового стану підприємства	Коефіцієнтний метод, горизонтальний порівняльний аналіз	Рівень фінансових результатів, які зумовлюють можливості підприємства
Аналіз витрат від браку	Метод відносних різниць	Рівень понесених витрат від браку на виробництв
Аналіз рентабельності продукції	Метод базисних підстановок	Оцінка ефективності та раціональності використання вкладених коштів
Побудова економіко–математичних моделей		
Побудова лінійної багатофакторної регресійної економіко–математичної моделі	Методи кореляційного та регресійного аналізу	Виявлення загальних закономірностей, зв'язків та залежності між чистим прибутком та впливаючих на нього факторів
Формування висновків про загальний стан підприємства, виділення найвагоміших показників впливу на прибутки та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень		

тати таку технологію фінансового аналізу дохідності підприємства, яка наведена у таблиці.

Ця методика включає чотири етапи та відповідні підетапи. Вона заснована на застосуванні коефіцієнтного, порівняльного методу, методів горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, методу відносних різниць, методу базисних підстановок, а також методів кореляційного та регресійного аналізу. У ній відображаються одразу інструменти, які використалися на кожному етапі (підетапі) аналізу, і результати, які будуть отримані після цього. Ця технологія аналізу дозволяє підприємству отримати результати, за якими керівництво підприємства зможе зробити висновки для прийняття ефективних управлінських рішень [7].

Окрім традиційних математико–статистичних методів дослідження фінансових результатів Яріш П. М. і Касьянова Ю. В. у своїй науковій роботі виділяють економічні методи, методи економічної кібернетики й оптимального програмування, методи дослідження операцій і теорії при-

йняття рішень. Для глибокої оцінки фінансових результатів і точнішого обґрунтування рекомендацій для покращення роботи підприємства також використовується CVP–аналіз і концепція фінансового важеля [8]. Однак згідно з їх дослідженням, не всі з перерахованих методів можуть знайти безпосереднє застосування в рамках фінансового аналізу, оскільки для ефективного проведення аналізу треба спиратися тільки на основні фінансові інструменти.

Досить актуальною є інформація щодо методичних підходів аналізу фінансових результатів у роботі Чмутової В. П. Науковець пропонує формувати фінансові показники діяльності підприємства на основі розрахунку рівня рентабельності за чистим грошовим потоком [9].

На думку Чмутової В. П., доцільно використовувати величину чистого грошового потоку для розрахунку показників рентабельності, оскільки величина чистого прибутку, яка вказана в звітності, не відображає реальної суми коштів, якими може розпоряджатися підприємство, через ви-

знання доходів і витрат незалежно від того, отримані або сплачені відповідні грошові суми [9].

Згідно з дослідженням Лазаревої А. С., в економічному аналізі фінансових результатів слід будувати і використовувати економіко–математичні моделі за допомогою кореляційно–регресійного методу. Значна перевага даного методу полягає у наочності відображення динаміки і змін показників, які аналізуються. Крім того, є можливість визначити прогнозовані величини у майбутньому періоді. Однак слід зазначити, що не всі явища і процеси можна формалізувати для включення в математичну модель. Крім того, варто зауважити, що жодна модель не дає абсолютно точної характеристики досліджуваних економічних процесів [10].

Висновки

Таким чином, розглянувши і проаналізувавши методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств, запропонованих різними авторами, можна стверджувати, що не існує єдиних методичних підходів щодо аналізу фінансових результатів.

Складність і різноманітність методик залежить від рівня управління: чим нижчий за ієрархією рівень управління, тим більш спрощені проблеми та методики аналізу, і навпаки, чим вищий рівень управління, тим складніші виникають проблеми, які відповідно, потребують застосування найбільш досконалої методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств.

Правильно обрана методика аналізу фінансових результатів може стати основою для отримання достовірних показників, а значить, максимально ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Використання даних періодичної бухгалтерської звітності у сукупності з множинністю параметрів аналізу фінансових результатів не дають значущого ефекту в оперативному ухваленні рішень у складній реальній ситуації, тому проведення аналізу фінансових результатів потребує попереднього вибору обмеженого набору основних,

найбільш значущих і не суперечних один одному параметрів, що дадуть можливість своєчасного виявлення певних резервів зростання ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу [Електронний ресурс] / Купалова Г. І. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/13340203/ekonomika/statistichna_zvitnist_pidpriyemstva.pdf.
2. Любушин Н. П. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия : учебн. пособ. для вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова ; под ред. проф. Н. П. Любушина. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2010. – 471 с.
3. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 8–е изд., перераб. – М. : Новое издание, 2003. – 640 с.
4. Мочаліна З. М. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів / З. М. Мочаліна, О. В. Поспелов // Науково–технічний збірник «Комунальне господарство міст». – 2011. – № 98. – С. 221–227.
5. Фальченко, О.О. Удосконалення економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [Текст] / Фальченко О.О., Зленко К.І. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ» : Технічний прогрес та ефективність виробництва №59 – Вестник НТУ «ХПИ», 2015. – ISSN 2079–0767.
6. Ле Х. Ф. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства / Х. Ф. Ле // Управління розвитком. – 2013. – № 18. – С. 24–27. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_18_9.
7. Лісничка Т. В. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів [Текст] / Т. В. Лісничка // Управління розвитком. – 2013. – № 4(144). – С. 122–124.
8. Яріш П. М. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій / П. М. Яріш, Ю. В. Касьянова // Управління розвитком. – 2013. – № 4(144). – С. 159–162.
9. Чмутова В. П. Методические подходы к статистической оценке финансовых результатов деятельности предприятия / В. П. Чмутова // Вісник. – 2001. – № 1(17). – С. 66–69.
10. Лазарева А. С. Особливості аналізу фінансових результатів на підприємстві / А. С. Лазарева // Управління розвитком. – 2013. – № 4(144). – С. 175–178.

Г.Г. ОСАДЧА,
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій
В.О. КОЗАЧЕНКО,
студентка Національного університету харчових технологій

Методологічні аспекти обліку дебіторської заборгованості на виробничих підприємствах

У статті досліджено сутність обліково-аналітичного забезпечення та його значення для контролю за дебіторською заборгованістю підприємства. Здійснено огляд класифікації зобов'язань, інформаційного забезпечення обліку операцій з дебіторською заборгованістю. За допомогою системи аналітичних показників було розглянуто методологію аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві.

Ключові слова: зобов'язання, дебіторська заборгованість, обліково-аналітичне забезпечення, інформаційне забезпечення, критерії, метод нарахування резерву сумнівних боргів, аналітичні показники, ефективність, ризики.

А.Г. ОСАДЧАЯ,
к. э. н., доцент кафедры учёта и аудита
Национального университета пищевых технологий
В.А. КОЗАЧЕНКО,
студентка Национального университета пищевых технологий

Методологические аспекты учета дебиторской задолженности на производственных предприятиях

В статье исследована сущность учетно-аналитического обеспечения и его значение для контроля за дебиторской задолженностью предприятия. Осуществлен обзор классификации обязательств, информационного обеспечения учета операций с дебиторской задолженностью. С помощью системы аналитических показателей были рассмотрены методология анализа дебиторской задолженности предприятия.

Ключевые слова: обязательства, дебиторская задолженность, учетно-аналитическое обеспечение, информационное обеспечение, критерии, метод начисления резерва сомнительных долгов, аналитические показатели, эффективность, риски.

Н. OSADCHA,
Candidate of economic sciences Associate Professor of Department of Accounting
and Auditing National university of food technologies
V. KOZACHENKO,
Student National university of food technologies

Methodological aspects of accounts receivable at production enterprises

This article explores the essence of accounting and analytical software and its importance for the control of the receivables business. Done overview of the classification of obligations, information support operations account receivable. With the help of analytical indicators examined the methodology of analysis of accounts receivable at the company.

Keywords: liabilities, receivables, accounting and analytical support, information, criteria and method of calculating the allowance for doubtful accounts, analytical performance, efficiency, risk.

Постановка проблеми. На даний момент, ситуація в країні не дозволяє адекватно спрогнозувати зміни зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, особливо, для здійснення господарської діяльності, що призводить до виникнення непередбачуваних загроз. Даний фак-

тор може впливати на появу кризового стану в бізнесі, а в деяких випадках – банкрутства невеликої частини учасників господарських відносин.

Дебіторська заборгованість є важливою частиною звичайної діяльності підприємства, стан якої значно впливає на структуру і обсяги грошових

коштів та ефективність їх використання. Для забезпечення безперервного виробничого процесу та підтримання високих показників реалізації виробники допускають реалізацію з відстроченою оплатою. Якщо дебіторська заборгованість стрімко зростає, то це може вказувати на непродуману політику стосовно покупців в аспекті кредитних відносин, а також на можливу неплатоспроможність чи банкрутство значної частини контрагентів. З іншого боку – це може свідчити про збільшення обсягу продажів і розвитку підприємства. Бутинець Ф.Ф. стверджує, що великі обсяги дебіторської заборгованості суттєво знижують платоспроможність підприємства [1, с. 351].

Вирішення проблем управління обсягами та своєчасністю повернення дебіторської заборгованості відіграє важливе значення для управління грошовими коштами та їх потоками. Для уникнення небажаних ризиків та оптимізації господарської діяльності підприємства повинні правильно обліковувати та аналізувати дані стосовно розрахунків з покупцями та постачальниками.

Об'єктом дослідження виступає дебіторська заборгованість підприємства. Предметом дослідження є визначення обліково-аналітичного забезпечення дебіторської заборгованості для розробки ефективної системи її контролю та управління.

Метою статті є дослідження впливу обліку та економічного аналізу на ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємств харчової промисловості.

Завданням дослідження даної теми є визначення економічної сутності дебіторської заборгованості та показників ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями обліково-аналітичного забезпечення обліку дебіторської заборгованості на підприємствах займалися такі вчені: Чорненька О.Б., Безродна Т.М., Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М., Костирко Р.О., Пасінович І.І., Лівощко Т.В., Кручак Л.В., Ганусич В.О., Гурська І.В. тощо.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік – це фундамент інформаційного забезпечення управління підприємством. Інформаційна функція, яка являється основною, надає необхідні дані зацікавленим зовнішнім та внутрішнім користувачам (акціонерам, керівникам, державним органам).

Іншою складовою інформаційного забезпечення виступає економічний аналіз. Симбіоз двох скла-

дових утворює обліково-аналітичне забезпечення управління господарською одиницею, яке відповідає за інтерпретацію та надання необхідної якісної інформації зацікавленим користувачам.

Метою обліково-аналітичного забезпечення дебіторської заборгованості є поєднання процедур бухгалтерського обліку та економічного аналізу для формування інформації з приводу впливу даного сектору на результати діяльності підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень.

Завданнями обліково-аналітичного забезпечення системи дебіторської заборгованості є:

- аналіз рівня і динаміки дебіторської заборгованості;
- оцінювання складу та структури дебіторської заборгованості за класифікацією;
- визначення періоду обороту дебіторської заборгованості, її оборотності та вплив даних показників на операційну діяльність підприємства;
- вивчення структури простроченої дебіторської заборгованості;
- оцінка питомої ваги дебіторської заборгованості в активах підприємства;
- оцінювання впливу дебіторської заборгованості на ефективність діяльності підприємства [3].

Задля отримання правдивої та незалежної інформації, що може впливати на прийняття управлінських рішень, існує необхідність ефективної організації обліку та аналізу дебіторської заборгованості.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (далі – П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»). Крім того, при відображенні в обліку та фінансовій звітності дебіторської заборгованості необхідно враховувати вимоги інших П(С)БО: Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін», а також Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського

обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [4].

Як і до інших активів підприємства, до дебіторської заборгованості національними стандартами висувається вимоги:

- можливість достовірної визначеності грошової оцінки дебіторської заборгованості;
- отримання в майбутньому певних економічних вигод.

Дебіторська заборгованість зараховується на баланс за історичною собівартістю (вартість придбаних дебітором активів, наприклад, товарів, нематеріальних активів, виконаних робіт, наданих послуг, коштів).

З визнанням в обліку дебіторської заборгованості за продукцію, роботи, товари, послуги, П(С) БО 10 «Дебіторська заборгованість» встановлює одночасне визнання доходу. Тому, для визначення даного виду дебіторської заборгованості необхідно, щоб виконувались також критерії визнання доходу відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід».

Також, одночасно з зарахуванням дебіторської заборгованості, її класифікують за певними критеріями:

1) термін погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом;

2) об'єкти щодо яких виникла дебіторська заборгованість ((наданими позиками, фінансовою орендою, товари/роботи/послуги, розрахунками з бюджетом і т.д.);

3) своєчасність погашення.

Дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну згідно критерія терміну погашення.

Поточна дебіторська заборгованість – виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

Довгострокова дебіторська заборгованість – не виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу.

Для довгострокової дебіторської заборгованості передбачений синтетичний рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість».

Поточна дебіторська заборгованість обліковується на рахунках 3 класу та складається з таких ви-

дів: Рахунок 34 «Короткострокові векселі одержані», Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами», Рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів».

Для списаної дебіторської заборгованості протягом 3 років передбачений позабалансовий рахунок 071 «Списана дебіторська заборгованість». Даний рахунок створений для можливості стягнення списаної заборгованості у разі зміни фінансового положення дебітора [5].

Накопичена інформація про дебіторську заборгованість на певну дату відображається у Балансі (Форма 1) за встановленою формою, з попереднім узагальненням даних з синтетичних рахунків у відповідні статті.

Первинними документами з обліку дебіторської заборгованості є накладні, видаткові накладні, акти прийому виконаних робіт (наданих послуг), податкові накладні, товарно-транспортні накладні, товарні накладні, вантажно-митні декларації, платіжні доручення, видаткові касові ордери.

Інформація стосовно дебіторської заборгованості накопичується в спеціальних відомостях та узагальнюється в Журналі 3.

Якщо ж говорити про своєчасність сплати, то дебіторська заборгованість поділяється на:

- строкова дебіторська заборгованість, термін сплати якої ще не настав;
- прострочена дебіторська заборгованість (не сплачена в строк).

Прострочена дебіторська заборгованість, в свою чергу, поділяється на сумнівну та безнадійну.

Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Класифікація дебіторської заборгованості відіграє важливе значення для забезпечення правильності обліку та аналізу даного сектору, а також – для прогнозування майбутніх ризиків і можливостей підприємства.

Для передбачення ризиків і можливих фінансових втрат та рівномірного розподілу витрат у зв'язку зі списанням дебіторської заборгованості, підприємства створюють резерв сумнівних боргів.

Класифікація дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за строками непогашення вико-

ристовується саме при обчисленні даного резерву та відображається у примітках до фінансової звітності.

Як говорить методологія, підприємства самостійно можуть обирати і використовувати метод нарахування резерву сумнівних боргів та визначення його величини, що фіксується в обліковій політиці, а саме:

1) метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

2) метод застосування коефіцієнта сумнівності.

Найчастіше, невеликі підприємства надають перевагу методу застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості, так, як він є простішим у використанні (на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів визначається величина резерву).

При використанні методу застосування коефіцієнта сумнівності, величина резерву розраховується як добуток коефіцієнта сумнівності на суму дебіторської заборгованості на початок звітного періоду.

Основним джерелом для економічного аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства та дані аналітичного обліку.

Аналіз розпочинають з оцінки рівня дебіторської заборгованості та його динаміка у порівнянні з попереднім періодом. Для визначення цього рівня, здійснюється розрахунок частки дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів підприємства за формулою:

$$D_a = \frac{ДЗ}{ОбА}, \quad (1)$$

де D_a – частка дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів підприємства; $ДЗ$ – дебіторська заборгованість, тис. грн.; $ОбА$ – загальна сума оборотних активів підприємства, тис. грн.

Наступним показником, що характеризує ефективність кредитного контролю і показує розширення чи зниження комерційного кредиту підприємства являється коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, що розраховується за формулою:

$$K_{ОДЗ} = \frac{ЧД_p}{ДЗ} \quad (2)$$

де, $K_{ОДЗ}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, кількість оборотів (рази); $ЧД_p$ – чистий дохід від реалізації, тис.грн.; $ДЗ$ – дебіторська заборгованість середня за період.

Далі визначають скільки приблизно днів потрібно підприємству для погашення дебіторської заборгованості за формулою:

$$T_{ПДЗ} = \frac{T}{K_{ОДЗ}} \quad (3)$$

де $T_{ПДЗ}$ – тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, кількість днів; T – звітний період в днях; $K_{ОДЗ}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Якісну характеристику дебіторської заборгованості забезпечує показник питомої ваги сумнівної заборгованості у складі загальної дебіторської заборгованості, що розраховується так:

$$ПВ_{СДЗ} = СЗ / ДЗ \quad (4)$$

де $ПВ_{СДЗ}$ – питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості, %; $СЗ$ – сумнівна заборгованість, тис. грн.; $ДЗ$ – середня дебіторська заборгованість за період, тис. грн. [6, с. 287–289].

Наступним кроком доцільно побудувати таблицю складу та динаміки дебіторської заборгованості, визначити частку кожного виду дебіторської заборгованості у її загальному обсязі, а також – провести ранжування за окремими «віковими» групами.

Найрозповсюдженим способом групування є: 0–30, 31–60, 61–90, 91–120, 120–150, 150–180, більше 180 та 360 днів. Ці дані є наочні і допомагають усвідомлювати загальну картину в даному секторі [7].

Далі оцінюють ймовірність виникнення безнадійних боргів та їх розмір. Використовуючи систему групування, наведену в попередньому кроці, визначається сума безнадійних боргів для кожної групи. Чим вища вікова група, тим більший відсоток цієї суми. Підприємство може використовувати стандартну шкалу розрахунків або розробити власну, яка буде більш точною і врахуватиме особливості галузі і діяльності, проте, для цього потрібні дані за декілька років та аналіз дебіторської заборгованості, який на більшості підприємств – відсутній. Оцінивши ймовірність виникнення даного виду боргів, підприємство матиме змогу прогнозувати розміри безнадійної заборгованості в майбутніх періодах та необхідну суму створення резерву по безнадійних боргах.

Висновки

Правильно організований облік та ефективно проведений економічний аналіз допомагає знизити ризики та саму частку простроченої дебіторської заборгованості, економити час та ресурси підприємства, ефективніше використовувати оборотні засоби, прогнозувати поведінку контрагентів та можливі сценарії розвитку подій, таким чином, збільшуючи фінансові результати підприємства.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / Ф.Ф. Бутинець, Ф.М. Герасимович / За ред. Ф.Ф. Бутиця. – 7-е вид., доп. і перероб. – Ж.: Рута, 2006. – 832 с.

2. Безродна Т.М. «Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.edu/11291300>

3. Чорненька О.Б. «Основні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління заборгованістю підприємства» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-52/29.pdf>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>

5. Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

6. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. // Костирко Р. О. – Х.: Фактор., 2007. – 784 с.

7. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навчальний посібник / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12210605/finansy/finansoviy_analiz_debitorskoji_zaborgovanosti

В.М. МАМАЛИГА,
к.т.н., доцент, НТУУ «Київський політехнічний інститут»,
І.Ю. ГОРЬ,
студентка НТУУ «Київський політехнічний інститут»

Парадокси техніко-економічного обґрунтування вибору енергоефективного обладнання (на прикладі освітлювальних пристроїв)

У статті представлено підходи щодо розроблення техніко-економічного обґрунтування вибору енергоефективного обладнання на прикладі освітлювальних пристроїв.

Ключові слова: техніко-економічне обґрунтування, енергоефективне обладнання, освітлювальні пристрої, вибір.

В.М. МАМАЛЫГА,
к.т.н., доцент, НТУУ «Киевский политехнический институт»,
И.Ю. ГОРЬ,
студентка НТУУ «Киевский политехнический институт»

Парадоксы технико-экономического обоснования выбора энергосберегающего оборудования (на примере осветительных устройств)

В статье представлены подходы к разработке технико-экономического обоснования выбора энергосберегающего оборудования на примере осветительных устройств.

Ключевые слова: технико-экономическое обоснование, энергосберегающее оборудование, осветительные устройства, выбор.

V. MAMALYGA,
Ph. D., Associated professor, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»
I. HORB,
student, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Paradoxes of the feasibility study for the selection of energy-efficient equipment (on the example of lighting devices)

The article presents approaches to the development of a feasibility study for the selection of energy-efficient equipment using the example of lighting devices.

Keywords: Feasibility study, energy-efficient equipment, lighting devices, selection methodology.

Постановка проблеми. За часів СРСР під час розроблення техніко-економічних обґрунтувань використовували так звані «приведені витрати» («приведенные затраты»). За таких підходів можна було нехтувати інфляцією та зміною ставки кредитування, а також зміною валютних курсів (офіційно вартість рубля порівняно з долларом тільки збільшувалася). Нажаль через інерційність мислення економістів і промисловців отримання в Україні дешевих закордонних грошей навіть до середини 90-х років було ускладнено, адже, не кажучи вже про якість бізнес-планів інвестиційних проектів, продовжувалося використання славнозвісних «приведених витрат». Ця тенденція продовжувалася до початку 2000-х, коли, нарешті, в профільних вузах припинили використовувати методологію «приведених витрат». Втім, почали використовувати російськомовні переклади, де, наприклад, замість загальноприйнятого у світі терміну Net Present Value (NPV) використовували такі: «чистая интегральная дисконтированная стоимость – ЧИДС», «чистая дисконтированная стоимость – ЧДС», «интегральная дисконтированная стоимость – ИДС», «чистый дисконтированный доход – ЧДД» тощо. Навіть деякі дисертанти на початку 2000-х не використовували англійської термінології. Можна тільки уявити, про які обґрунтування там ішлося.

Метою цієї роботи є розвиток підходів щодо вибору обладнання (зокрема – енергоефективного), який наведено у роботах [1 – 5]. З урахуванням представленого у роботі [1] підходу до розроблення техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) проектів у сфері енергетики та енергозбереження має здійснюватися у два етапи: етап 1: попереднє (технічне та технологічне) обґрунтування; етап 2: детальне (повне) обґрунтування. Зупинимося на цьому детальніше на прикладі освітлювальних пристроїв.

Виклад основного матеріалу. На першому етапі нема потреби у визначенні техніко-економічних показників проекту. Тут слід брати до уваги таке:

1) наявність/відсутність технічних та технологічних обмежень; наприклад, певні типи систем інфрачервоного опалення можна використовувати у приміщеннях, висота яких має бути не менше, ніж 6–12 м; лампи певних типів можна використовувати лише для зовнішнього освітлення – вулиці, паркувальні майданчики тощо;

2) екологічні аспекти, як от вплив обладнання різних типів на здоров'я та психіку людини (наприклад, різний спектр світла); питання безпеки; специфіка експлуатації та утилізації;

3) місце розміщення обладнання, навколишнє природне середовище – наявність/відсутність вибухонебезпечних речовин та хімічно агресивних сполук, через що, наприклад, на об'єктах нафтогазової промисловості та у вугільних шахтах можна використовувати далеко не всі типи освітлювальних пристроїв, необхідним у цьому разі є також використання спеціального захисного корпусу лампи тощо;

4) суб'єктивні чинники – наявність персоналу відповідної кваліфікації для обслуговування та проектування;

5) доступність обладнання – наявність обладнання бажаної якості з певними технічними характеристиками на вітчизняному (регіональному) ринку;

6) питання уніфікації обладнання на конкретному підприємстві; наприклад, якщо на підприємстві використовують лампи певних типів, а для проекту, що розробляється, економічно доцільними можуть виявитися лампи інших типів – слід проаналізувати доцільність закупівлі нового обладнання, а також доцільність створення відповідного ремонтного фонду тощо.

7) здоровий консерватизм інвестора (покупця): якщо раніше певні типи обладнання (систем освітлення) у споживача (на підприємстві) не використовувалися, – його слід переконати, що нове – дійсно краще, а тому – слід навести конкретні, детальні обґрунтування, рекомендації фахівців, яким довіряють (для підприємств – це рекомендації професіоналів, профільних асоціацій, енергоаудиторів тощо).

На другому етапі, під час розроблення детального (повного) обґрунтування, слід брати до уваги економічні показники проекту:

1) вартість грошей (відсоток за кредитом на здійснення проекту, а у разі його реалізації за власні кошти – внутрішня норма рентабельності підприємства; наприклад, для об'єктів НАК «Нафтогаз України» можна орієнтуватися на відсоткові ставки зовнішніх запозичень);

2) тривалість роботи впродовж доби (тижня, місяця, року);

3) валютні курси (якщо можливим є використання обладнання вітчизняних або закордонних виробників);

4) тарифи на енергоресурси (мають індексуватися автоматично зі зміною валютних курсів у разі застосування імпорتنих ПЕР, але для України це може відбуватися із запізненням у декілька місяців); можуть мати місце різні тарифні плани (різні значення тарифів впродовж доби, тижня, місяця); тарифи на електроенергію для населення та промисловості в Україні відрізняються (на відміну від переважної більшості країн світу в Україні тарифи для населення нижчі, що не можна пояснити ні технічно, ні економічно, адже це – суто політичне рішення владних інституцій);

5) вартість обладнання та його встановлення (демонтажу, утилізації); витрати на заміну обладнання після виходу його з роботи (лампи розжарювання, наприклад, мають термін експлуатації 1000 годин, енергоефективні лампи – 8000...10000 годин, а світлодіодні лампи – 30000...80000 годин, що потребує відповідного збільшення трудовитрат на заміну ламп розжарювання порівняно з більш довговічними енергоефективними чи світлодіодними лампами);

6) паспортний або фактичний (за наявності такої інформації для кожного конкретного об'єкта) термін експлуатації (термін придатності) обладнання різних типів;

7) наявність або відсутність спеціальних освітлювальних мереж (на підприємствах зазвичай передбачають створення спеціальних освітлювальних мереж, де забезпечено стабілізацію напруги: наприклад, термін експлуатації ламп розжарювання зменшується у понад 10 разів у разі збільшення напруги в мережі живлення на 10% [6]).

Порядок застосування наведених підходів розглянемо на конкретних прикладах: у разі розміщення ламп в оселях та на промислових підприємствах.

На рис. 1. а) – 1. г) наведено результати розрахунку витрат на реалізацію системи освітлення на базі ламп розжарювання потужністю 40 Вт (термін служби – 1000 годин), а також аналогічних їй за світловим потоком ламп енергоефективних (потужність 7 Вт, термін служби – 8000 годин), галогенних (потужність 35 Вт, термін служби – 2000 годин) та світлодіодних (потужність 3,5 Вт, термін служби – 48000 годин).

Розрахунки (див. [5]) (Перший варіант) виконано для цін на лампи та тарифів на електроенергію для населення, що були чинними станом на серпень – вересень 2014 р. та обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США, а також (Другий ва-

ріант) починаючи з травня–липня 2016 р. та обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США. Розрахунки було виконано для різної тривалості роботи системи освітлення впродовж доби – 4, 12, 20 та 24 години на добу. Тариф на електроенергію станом на серпень – вересень 2014 р становив 0,4194 грн. за 1 кВт · год. (для населення) та 1,6646 грн./кВт · год. (для промислових споживачів 2 класу напруги). Порівняно з третім кварталом 2014 року обмінний курс гривні до долара США знизився до 24 грн. за 1 долар США. Більше того останнім часом відбувається поступове підвищення тарифів для населення (до 0,99 грн./кВт · год. за рівня споживання понад 100 кВт · год.) та для промислових споживачів 2 класу напруги – 1,8225 грн./кВт · год.

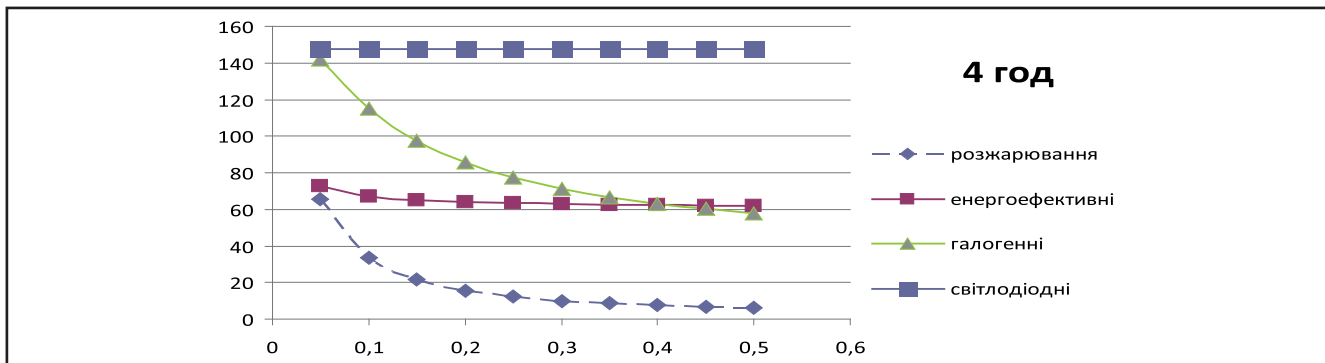
Проаналізуємо перспективність різних типів ламп за такого (більш високого) рівня тарифів з урахуванням зміни вартості ламп відповідно до зміни курсу національної валюти України.

Аналіз засвідчує, що всупереч рекламній кампанії щодо доцільності використанняощадливих типів освітлювальних пристроїв (галогенні, енергоефективні, світлодіодні) за рівня тарифів на електроенергію для населення економічно доцільним є використання:

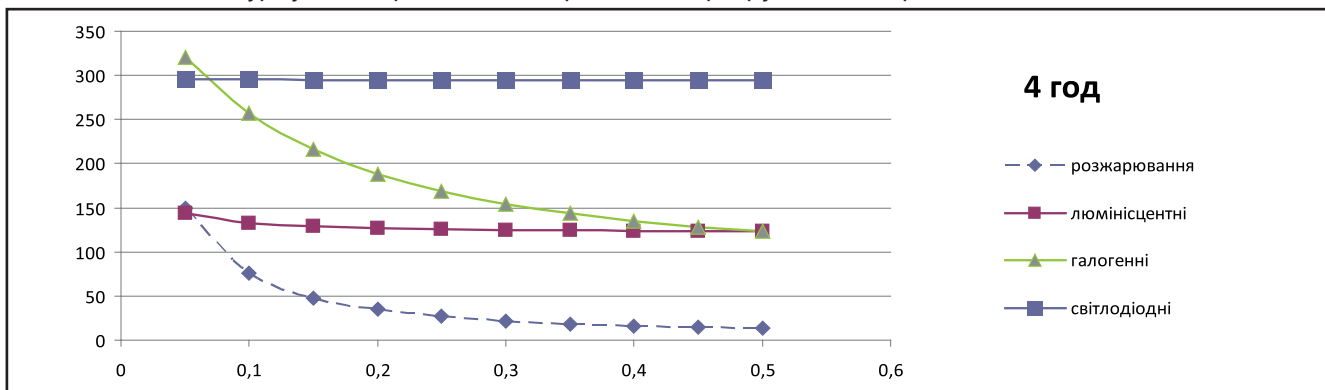
- ламп розжарювання – для приміщень з невеликою тривалістю роботи системи освітлення (до 4–8 годин на добу), тобто практично усі приватні помешкання;

- ламп енергоефективних (компактних люмінесцентних) – у разі роботи на добу понад 16–20 годин та за можливості залучення відносно дешевих кредитних ресурсів (до 17–20% на рік), тобто в одному–двох місцях приватної оселі – за столом школяра (студента), у кухні, де готують (приймають) їжу тощо; в іншому випадку доцільно використовувати дешеві лампи розжарювання.

Цікаво, що за рівня тарифів на електроенергію, чинного у третьому кварталі 2014 року, використання найекономічніших світлодіодних ламп в оселях є принципово недоцільним. Це ж стосується і галогенних ламп, які свого часу активно встановлювали в офісах комерційних фірм (євромода!). Але оскільки тарифи на електроенергію для населення суттєво нижчі, ніж для промисловості, слід проаналізувати доцільність використання ламп різних типів для промисловості. Тим більше, що кінець–кінцем тарифи для населення буде доведено до рівня, характерного для промислових підприємств. Слід

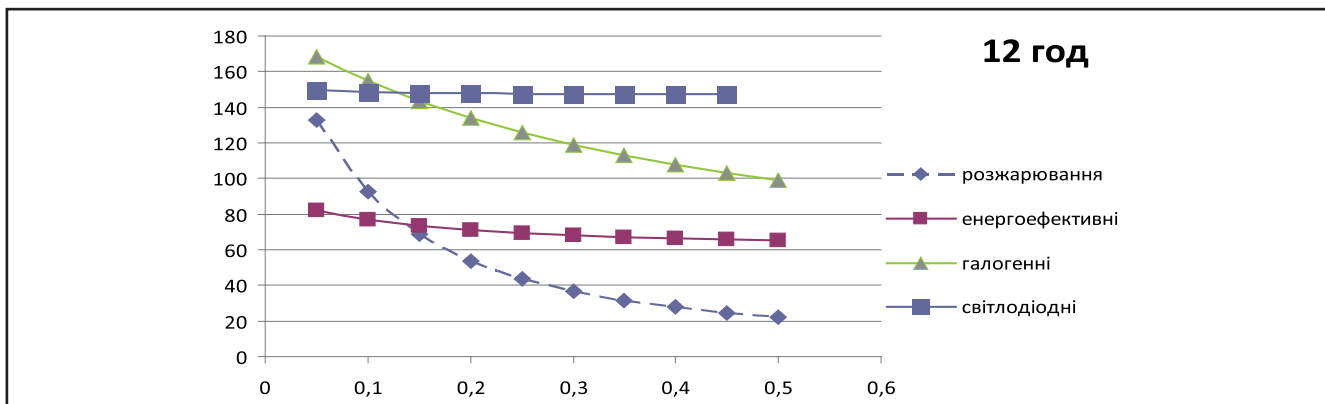


– за обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./ кВт · год.

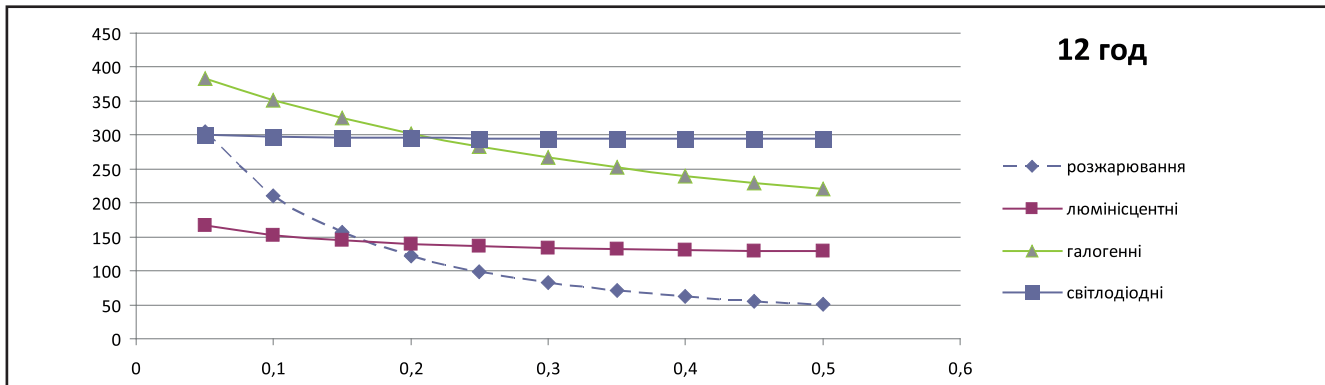


– за обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./ кВт · год.

Рисунок 1. а) – Тривалість роботи ламп впродовж 4 годин на добу, у разі їхнього використання населенням

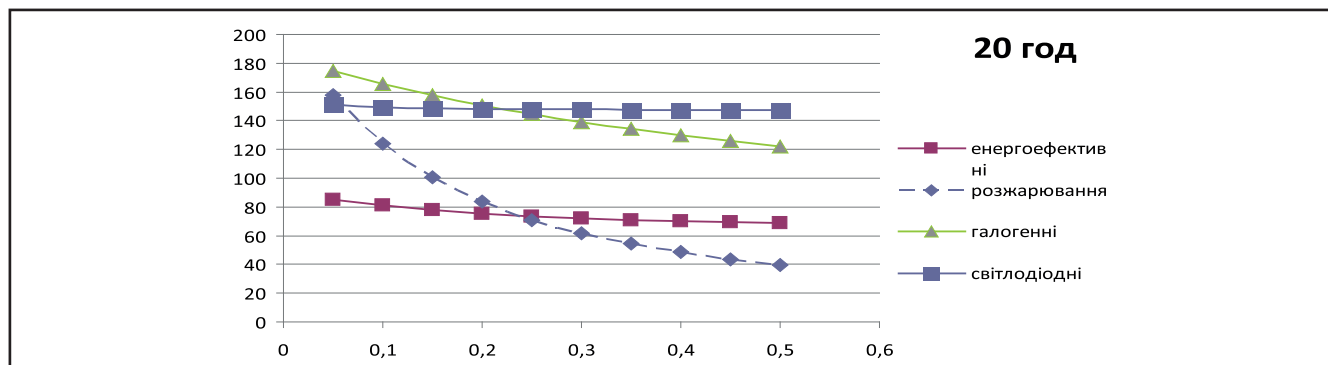


– за обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./ кВт · год.

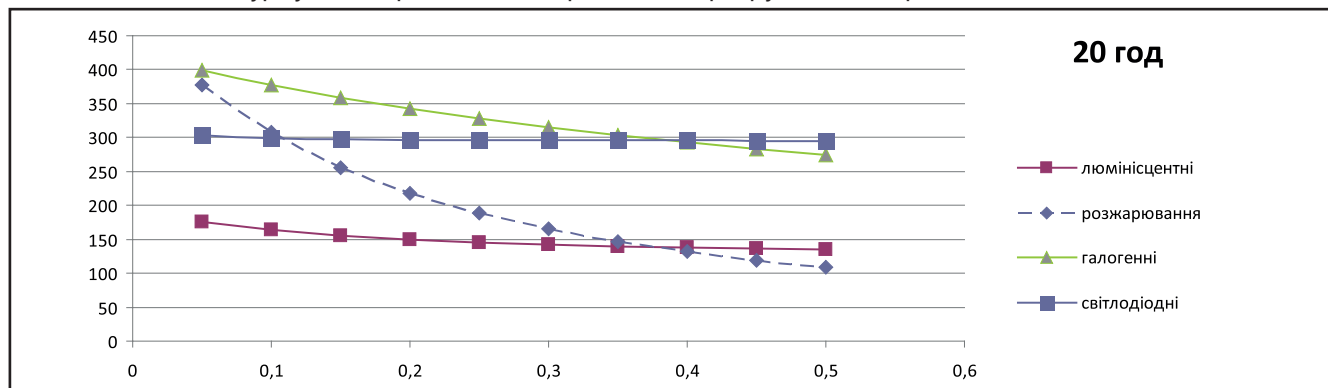


– за обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./ кВт · год.

Рисунок 1. б) – Тривалість роботи ламп впродовж 12 годин на добу, у разі їхнього використання населенням.

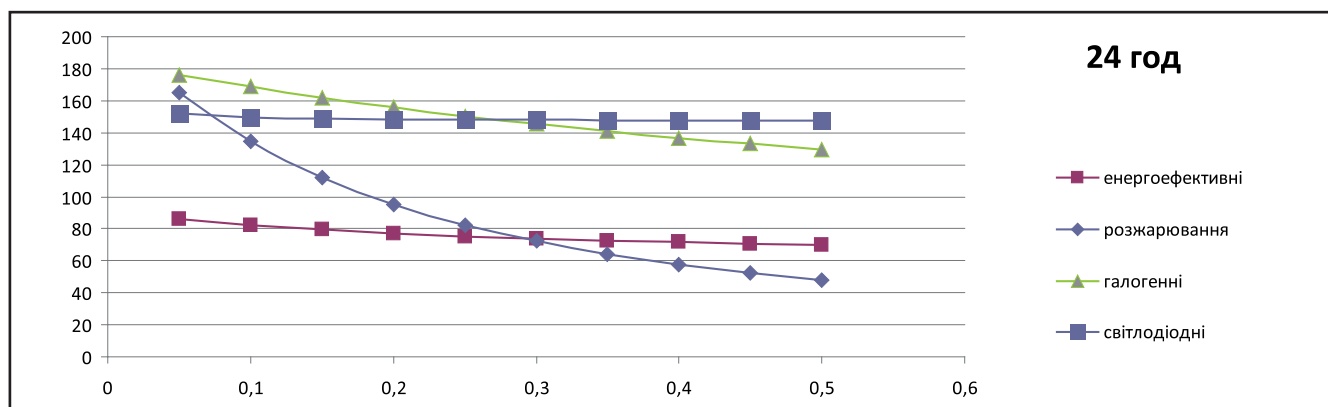


– за обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./ кВт · год.

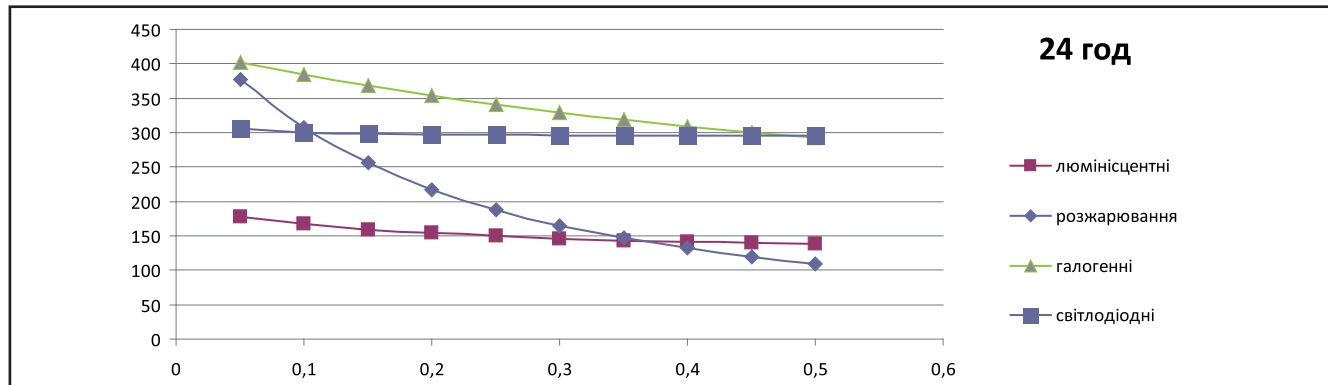


– за обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./ кВт · год.

Рисунок 1. в) – Тривалість роботи ламп впродовж 20 годин на добу, у разі їхнього використання населенням.



– за обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США і тарифу 0,4194 грн./ кВт · год.



– за обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США і тарифу 0,99 грн./ кВт · год.

Рисунок 1. г) – Тривалість роботи ламп впродовж 24 годин на добу (цілодобово), у разі їхнього використання населенням.

зауважити, що у країнах з ринковою економікою тарифи для населення вищі, ніж для промисловості, що пояснюється суто технічними моментами. Адже експлуатація та спорудження низьковольтних електричних мереж, від яких живляться оселі, коштує набагато більше, ніж для промислових підприємств, від високовольтних електричних мереж яких зазвичай і живиться населення.

Цікаві висновки можна зробити щодо впливу падіння обмінного курсу гривні щодо долара США: зі зменшенням обмінного курсу гривні більш доцільним стає використання енергоефективних (компактних люмінесцентних ламп). Це має місце навіть за вищого рівня ставки кредитування проєктів щодо реалізації систем освітлення.

Результати аналогічних розрахунків для згаданих вище ламп, у разі їхнього використання промисловими споживачами 2 класу напруги представлено на рис. 2. а) – 2. г). за рівня тарифів 1,6646 грн./ кВт · год. (обмінний курс – 12 грн. за 1 доллар США), та за рівня тарифів станом з 1 липня 2016 року 1,8225 грн./ кВт · год. (обмінний курс – 24 грн. за 1 доллар США)¹.

¹ Розрахунки виконано спільно зі студенткою Мамалигою Ганною Володимирівною.

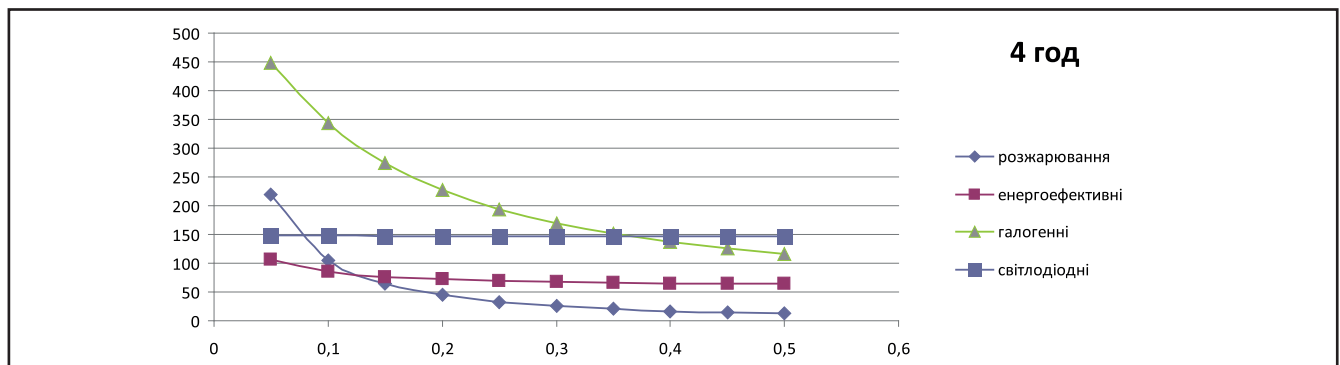
За результатами аналізу результатів розрахунків, наведених на рис. 1 та рис. 2 можна зробити такі висновки:

1) зі збільшенням рівня тарифів на електроенергію (тарифів для населення порівняно з високими тарифами для промисловості) підвищується перспективність застосування ламп з більшою енергоефективністю, а найперше – енергоефективних (компактних люмінесцентних ламп);

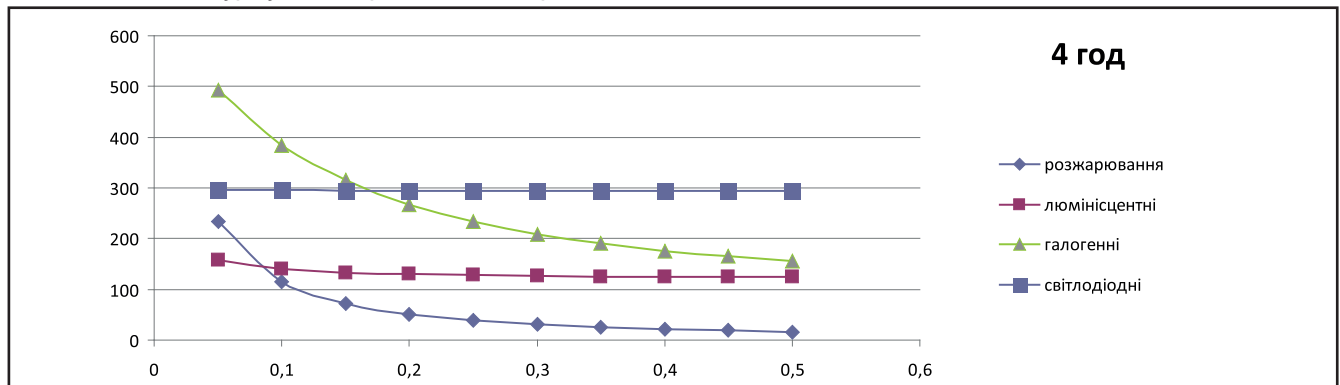
2) застосування традиційних ламп розжарювання далеко не завжди є економічно недоцільним, особливо, якщо ідеться про невелику тривалість роботи систем освітлення впродовж доби; тобто «списувати» лампи розжарювання – зрано, особливо, якщо ідеться наприклад, про вугільну, нафтогазову та хімічну промисловість з підвищеними вимогами щодо безпеки;

3) зі збільшенням вартості грошей (вартості кредитних ресурсів) більш перспективними стають дешевші лампи розжарювання та енергоефективні (компактні люмінесцентні);

4) порівняно з енергоефективними (компактними люмінесцентними) лампами найекономічніші світлодіодні лампи можуть мати перевагу лише за невисокої вартості грошей, тобто за

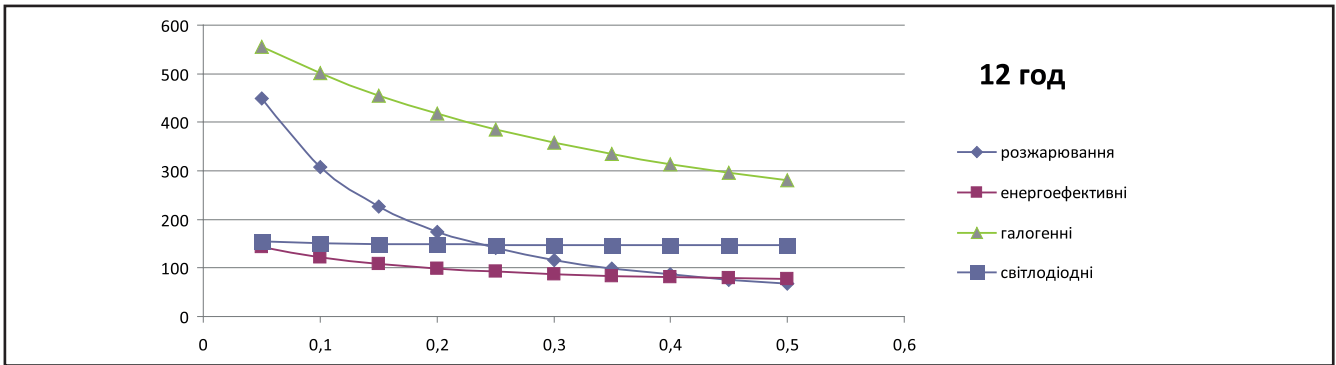


за обмінного курсу – 12 грн. за 1 доллар США.

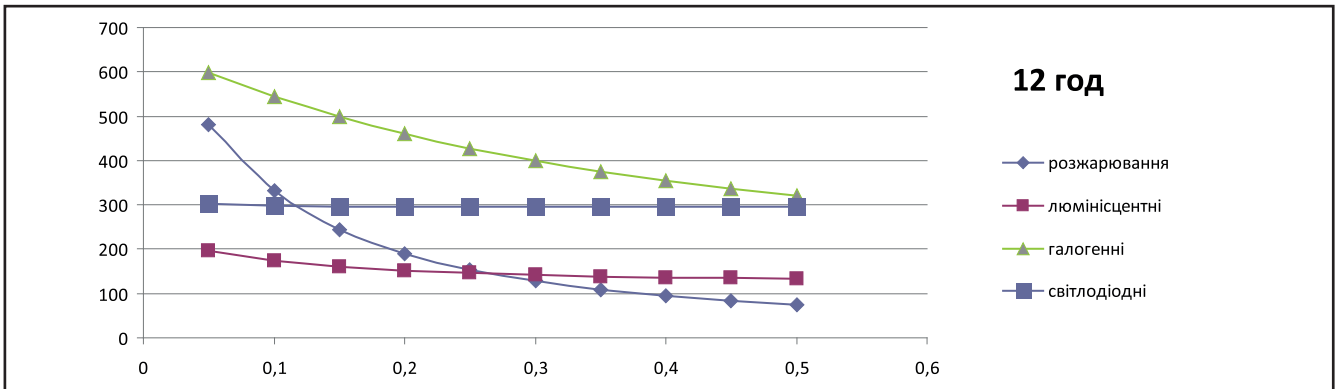


за обмінного курсу – 24 грн. за 1 доллар США.

Рисунок 2. а) – Тривалість роботи ламп впродовж 4 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості.

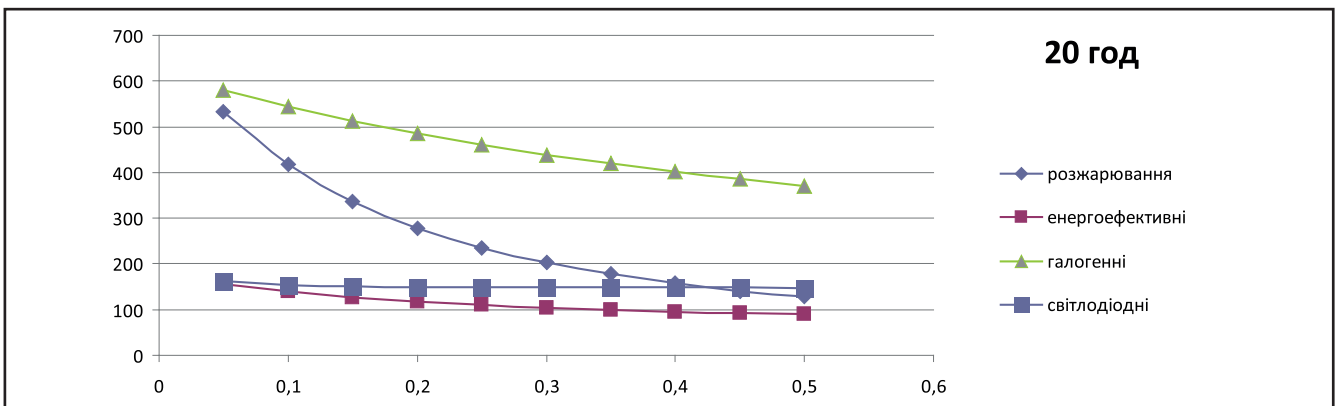


за обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США.

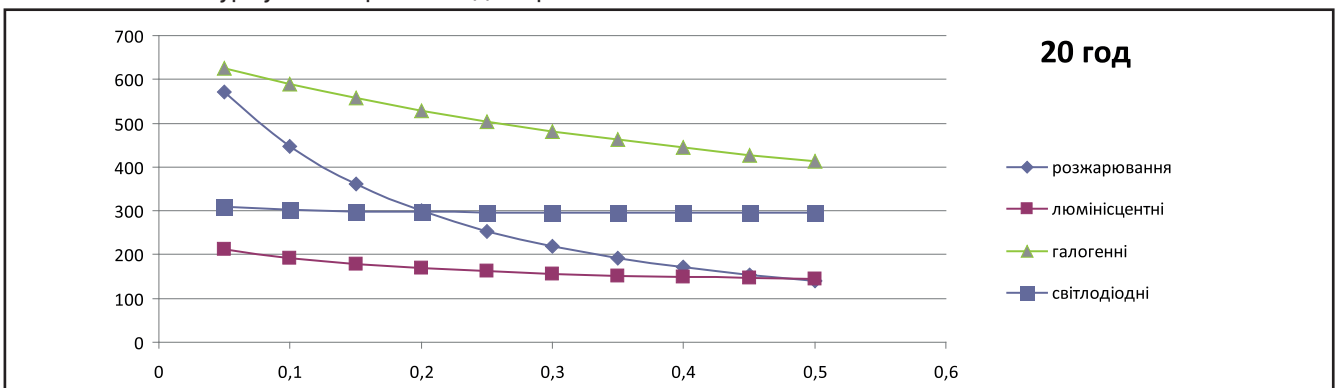


за обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США.

Рисунок 2. б) – Тривалість роботи ламп впродовж 12 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості.

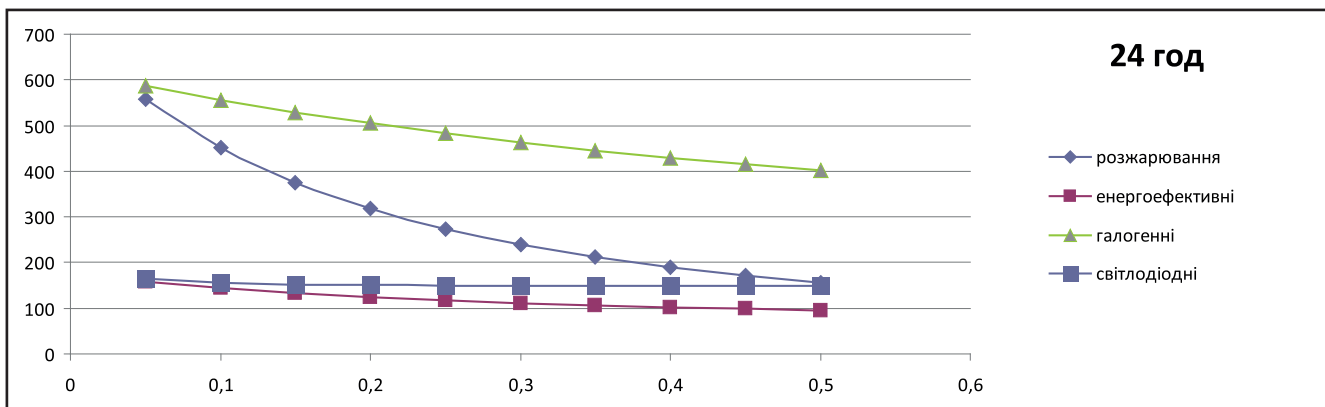


за обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США.

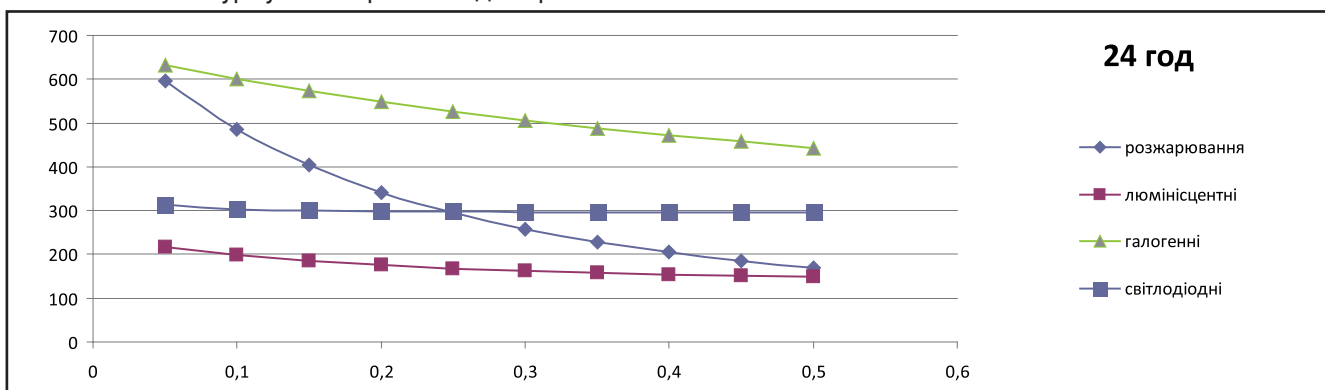


за обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США.

Рисунок 2. в) – Тривалість роботи ламп впродовж 20 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості.



за обмінного курсу – 12 грн. за 1 долар США.



за обмінного курсу – 24 грн. за 1 долар США.

Рисунок 2. г) – Тривалість роботи ламп впродовж 24 годин на добу, у разі їхнього використання в промисловості.

пільгового кредитування їхнього придбання (дешеві кредитні лінії та/або державна підтримка) та тривалої роботи впродовж доби;

Б) зі зменшенням обмінного курсу гривні порівняно до долара США (зі здешевшенням гривні) більш перспективними стають менш ефективні лампи (розжарювання та енергоефективні). Це пояснюється тим, що в багатьох випадках зазначені типи ламп найчастіше продукують в Україні, а більш ефективні світлодіодні є імпортними повністю або частково (окремі комплектуючі).

Таким чином, до критеріїв, за якими необхідно приймати рішення щодо доцільності використання обладнання різних типів під час реалізації проектів у сфері енергетики та енергозбереження можна віднести:

- вартість грошей (відсоток за кредитом на здійснення проекту, а у разі його реалізації за власні кошти – внутрішня норма рентабельності фірми);
- тривалість роботи впродовж доби (впродовж року – для систем опалення);
- валютні курси (якщо можна використовувати обладнання вітчизняних або закордонних виробників);

- тарифи на енергоресурси (мають індексуватися автоматично зі зміною валютних курсів у разі застосування імпортних ПЕР);

- вартість обладнання та його встановлення (демонтажу, утилізації);
- паспортний або фактичний термін експлуатації (термін придатності) обладнання різних типів;
- технічні та технологічні обмеження (наприклад, лампи певних типів можна використовувати лише для зовнішнього освітлення – територія підприємств, вулиці, паркувальні майданчики, тощо);
- питання уніфікації обладнання на конкретному підприємстві;
- екологічні аспекти (вплив обладнання різних типів на здоров'я та психіку людини (наприклад, різний спектр світла); питання безпеки експлуатації та утилізації)...

Висновки

Представлені в роботі підходи до розроблення техніко-економічних обґрунтувань дають підстави щодо критичного ставлення до так званих «міфів енергозбереження» (твердження щодо однозначної доцільності використання енергое-

фективного обладнання, що має замінити традиційні його типи). При цьому розроблення техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів слід вести у два етапи: етап 1: попереднє (технічне та технологічне) обґрунтування; етап 2: детальне (повне) обґрунтування.

На завершення слід зазначити, що саме економічні показники NPV, Payback Period та IRR мають визначати доцільність реалізації проектів у сфері енергозбереження. Таким чином за нинішньої економічної ситуації підприємства та населення мають більш зважено ставитися о вибору обладнання під час ремонтних робіт та реалізації проектів реконструкції і будівництва нових споруд.

Список використаних джерел

1. Разработка технико-экономического обоснования проектов в сфере энерго- и ресурсосбережения / Мамалыга В.М. // Восточно-европейский журнал передовых технологий. – 2014. – № 3 (69). – С. 51–56.
2. Обоснование использования энергоэффективного оборудования для угольной промышленности / Мамалига В.М. // Уголь Украины. – 2014. – № 5 (689). – С. 23–28.

3. Техничко-економическое обоснование выбора типа осветительных устройств на предприятиях керамического производства / В. М. Мамалыга // Институт технической теплофизики Национальной академии наук Украины: Керамика: наука и жизнь. – 2011. – № 3 (13). – С. 64–69.

4. Програми енергозбереження: проблеми та можливі шляхи їхнього вирішення / Мамалига В.М., Мамалига Г.В. // Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 1 (164), 2015. – С. 128 – 133.

5. Рекомендації щодо техніко-економічного обґрунтування вибору енергоефективного обладнання та спростування деяких міфів енергозбереження // Мамалига В.М., Горб І.Ю./Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2017: колективна монографія / Аверіхіна Т.В., Адамець Т.П., Андерсон Н.В. [та ін.]; НТУУ. Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського. – С. 388 – 394.

6. ОСТ 12.25.011 – 84. Экономия электрической энергии на угольных шахтах. Основные мероприятия и методы расчета. – М.: Минуглепром СССР, 1984. – 136 с.

О.В. МЕЛЬНИКОВ,

к.т.н., докторант Академії фінансового управління

Сутність та завдання державного регулювання розвитком інформаційної сфери України

Інформаційна сфера сьогодні уможлиблює не лише задоволення інформаційних потреб кожного індивідуума, але й формує передумови більш ефективного використання нелімітованих ресурсів: інформації та знань, перетворюючи їх на основне джерело зростання добробуту населення та сталого розвитку людства. Здійснене теоретико-аналітичне дослідження дозволило охарактеризувати роль й завдання суб'єктів державного управління інформаційною сферою та запропонувати зміни в пріоритетних напрямках їх роботи з метою стимулювання розвитку виробництва вітчизняного інформаційного продукту та захисту національного інформаційного простору.

Ключові слова: інформаційна сфера, органи державної влади, інформаційна продукція.

А.В. МЕЛЬНИКОВ,

к.т.н., докторант Академії фінансового управління

Сущность и задачи государственного регулирования развитием информационной сферы Украины

Информационная сфера позволяет сегодня не только удовлетворить информационные потребности каждого индивидуума, но и формирует предпосылки более эффективного использования нелимитированных ресурсов: информации и знаний, превращая их в основной источник роста благосостояния населения и устойчивого развития человечества. Осуществленное теоретико-аналитическое исследование позволило охарактеризовать роль и задачи субъектов государственного управления информационной сферой и предложить изменения в приоритетных направлениях их работы с целью стимулирования развития производства отечественного информационного продукта и защиты национального информационного пространства.

Ключевые слова: *информационная сфера, органы государственной власти, информационная продукция.*

A. MELNIKOV,

Ph. D (Technics), Academy of Financial Management, Postdoctoral candidate,

The essence and tasks of state regulation of the development of the information sphere of Ukraine

The information sphere allows today not only to satisfy the information needs of each individual, but also creates the prerequisites for more efficient use of unlimited resources: information and knowledge, turning them into the main source of the population's welfare growth and sustainable development of mankind. The theoretical and analytical research carried out made it possible to characterize the role and tasks of the subjects of state management of the information sphere and propose changes in the priority areas of their work with a view to stimulating the development of the production of the domestic information product and protecting the national information space.

Keywords: *Information sphere, public authorities, information products.*

Постановка проблеми. Наприкінці 70–х рр. ХХ ст. в господарських системах країн–лідерів світової економіки сформувалася нова система пріоритетності використання ресурсів, де перевагу все більше надавали нелімітованим ресурсам (інформації та знанням), що було спричинено не лише їх невичерпність, а в можливості завдяки їм більш ефективно використовувати лімітовані, тобто землю, воду, корисні копалини та в зменшенні шкідливого впливу на навколишнє середовище та зосередженні уваги на інтелектуальних здібностях людини — рушійній силі подальшого розвитку.

На сучасному етапі розвитку інформація як нелімітований ресурс трактується як певна складова навколишнього середовища, яка безпосередньо оточує кожну людину. Кожен із нас безпосередньо сприймає цю інформацію, переосмислює та використовує в т. ч. і для забезпечення своєї життєдіяльності. Знання ж набули нового значення, вони трактуються не лише в межах певної комерційної структури для отримання нею надприбутку, а як засіб створення високих технологій для забезпечення інноваційного курсу розвитку на глобальному рівні, а в умовах обмеження природних ресурсів — як єдиний шлях цивілізаційного розвитку.

Важливо, що інформація і знання все більше сприймаються не лише як новітні ресурси розвитку людського суспільства, але й складові певної сфери — інформаційної, що впливає на кожну особистість, змінюючи традиційні межі та принципи суспільних відносин, а відтак потребують глибоких наукових досліджень для вироблення ефективних засобів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням інформаційної сфери займалися такі вітчизняні та закордонні науковці як О. Баранов, І. Бачило, В. Боєр, В. Кібанов, В. Лопатін, А. Лисенко, О. Павельєва, А. Рожкова, М. Федотов та ін. Зосереджуючи увагу на визначенні сутності та змісту терміну «інформаційна сфера», зазначені науковці лише окреслювали сучасні межі та параметри розвитку, ретельно не розглядаючи процес управління нею, важливе місце в якому повинні займати державні органи як суб'єкти управління.

Метою статті є формування теоретичного підґрунтя удосконалення управління інформаційною сферою в Україні.

Виклад основного матеріалу. Здійснене узагальнення наукового доробку вчених, інтереси яких пов'язані із дослідженням інформаційної сфери, дозволили виділити ряд ключових підходів до трактування цього терміну. Згідно першого підходу, який прослідковується у працях А. Лисенка, А. Рожкової, В. Кібанова, інформаційна сфера подається як певна сфера пов'язана із діями «для», «з» і «над» інформацією. Так, доцільно процитувати визначення, яке дає В. Кібанов: «інформаційна сфера — це сфера діяльності, пов'язана зі створенням, перетворенням, збереженням, поширенням і споживанням всієї сукупності соціальної інформації та знання, з метою забезпечення нормального функціонування інших сфер і соціуму в цілому» [1].

Другий підхід можна визначити як «структурний», адже його автори — В. Боєр та О. Павельєва, К. Беяков, А. Стрільцов, М. Кашапов — концентрують увагу на складових інформаційної

сфери. Так, М. Кашапов під інформаційною сферою розуміє сукупність: 1) суб'єктів інформаційної взаємодії або впливу; 2) власне інформації, призначеної для використання суб'єктами інформаційної сфери; 3) інформаційної інфраструктури, що забезпечує можливість здійснення обміну інформацією між суб'єктами; 4) суспільних відносин, що складаються у зв'язку з формуванням передаванням, поширенням і збереженням інформації [2].

Третій підхід можна визначити як «цільовий», що присутній у працях таких науковців як А. Логінов, І. Бачило, В. Лопатін, М. Федотов та ін. А. Логінов пропонує розуміти інформаційну сферу українського суспільства як «єдиний інформаційний простір України, який формується державними органами. Громадськими, політичними і соціальними організаціями і громадянами, а також функціонує на основі правових, організаційних, науково-технічних, економічних, фінансових, методичних, гуманітарних і моральних принципів з урахуванням вимог і завдань національної інформаційної безпеки України» [3].

Четвертий підхід, сформульований О. Барановим, враховує інституційний аспект формування інформаційної сфери. Зазначений автор визначає інформаційну сферу як сукупність інформації та інформаційних ресурсів, інформаційної інфраструктури, суб'єктів, що здійснюють оборот інформації, тобто її створення, поширення (передавання), зберігання, використання та знищення, та забезпечують цей оборот, суспільних відносин, які при цьому виникають, системи її правового забезпечення, а також інституційної системи державного управління та регулювання цієї сферою [4].

Беручи до уваги важливість формування національної інформаційної сфери і не лише через стимулювання розвитку комунікаційних каналів, але, з точки зору захисту національних інтересів, шляхом забезпечення чіткості контролю, що можливо виключно через цілеспрямовану діяльність певних органів державної влади, останній, — четвертий підхід, — можна вважати найбільш прийнятним. Виходячи саме з цього, сьогодні в недостатній мірі досліджена проблема функціонування державних органів як суб'єктів формування та розвитку інформаційної сфери, що є суттєвою прогалиною, яка вимагає заповнення, перш за все із врахуванням національних особливостей [5].

До сукупності державних органів, діяльність яких безпосередньо пов'язана із інформаційною сферою, перш за все необхідно віднести, на нашу точку зору, Державний комітет телебачення і радіомовлення (Держкомтелерадіо) України. Дана теза ґрунтується на результаті проведеного аналізу функцій та завдань, якими наділено даний орган. Так, Держкомтелерадіо спрямовує свою діяльність на забезпечення в межах повноважень акціонера ефективної діяльності публічного акціонерного товариства «Національна суспільна телерадіокомпанія України»; прийняття реформування державних та комунальних друкованих ЗМІ; ахист національного інформаційного простору шляхом запобігання внутрішньому і зовнішньому інформаційному впливу, зокрема обмеження доступу на український ринок іноземної друкованої продукції антиукраїнського змісту; реформування громадськості з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України; прийняття переходу українського телебачення на мовлення у цифровому форматі; творення належних умов для розвитку вітчизняного книговидання та книго-розповсюдження, популяризації вітчизняної книговидавничої продукції та читання тощо [6].

У відповідності до визначених та охарактеризованих визначень суті інформаційної сфери ретельного розгляду потребують дві сфери інформаційного простору: телебачення і радіомовлення та видавнича справа, які безпосередньо пов'язані із функціонуванням Держкомтелерадіо України.

Перш за все зазначимо, що на початку 2013 року до Державного реєстру телерадіоорганізацій України було внесено 1693 телерадіоорганізації та суб'єкти інформаційної діяльності з яких: 1622 телерадіомовні організації і провайдери програмної послуги та 71 суб'єкт інформаційної діяльності. Із 1622 ліцензіатів за формою власності є: 37 — державних, 352 — комунальних, 1233 — іншої форми власності, з яких 24 телерадіоорганізації здійснюють діяльність за участю іноземного капіталу [7].

У системі Держкомтелерадіо України функціонують 24 обласні державні телерадіокомпанії, державна телерадіокомпанія «Крим», а також регіональні телерадіокомпанії в містах Київ і Севастополь. До сфери державного управління також належать Українська студія телевізійних фільмів «Укртелерадіо», Державна телерадіокомпанія

«Культура», Державна телерадіокомпанія «Всесвітня служба «Українське телебачення і радіомовлення», Державна міська ТРК «Сіверська» (м. Новгород-Сіверський Чернігівської обл.) та Криворізьке міське державне об'єднання телебачення і радіомовлення [8]. При цьому частка недержавного сектора телебачення і радіомовлення в телерадіоінформаційному просторі України перевищує 96%, і тільки 4% належать державним мовникам [9]. Саме останній параметр, на нашу думку, з врахуванням можливості регулювання розвитку інформаційного простору України у відповідності до національних інтересів та можливості гарантування інформаційної безпеки, викликає найбільше занепокоєння.

Важливо, що упродовж останніх кількох років на виконання міжнародних зобов'язань України та відповідно до рішення Громадської гуманітарної ради при Президентові України Держкомтелерадіо продовжило роботу щодо організаційно-правового забезпечення створення Суспільного телебачення і радіомовлення [10]. Можна впевнено вважати, що саме Суспільне телебачення повинно стати важливим локомотивом захисту національних інтересів в інформаційній сфері України.

Поруч із сферою телебачення і радіомовлення, Держкомтелерадіо України вживає заходів щодо створення сприятливих умов для діяльності суб'єктів видавничої справи. Так, здійснюється ведення Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції. Регулярно оновлювана статистична інформація розміщується на веб-сайті Держкомтелерадіо України у розділі «Державний реєстр видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції». Наприклад, станом на 01.03.2017 р. до Державного реєстру внесено 6035 суб'єктів видавничої справи [11].

За даними Державної реєстраційної служби України станом на 28.11.2013 р. в Україні зареєстровано близько 40 тисяч періодичних друкованих видань. Відповідно до інформації Державної наукової установи «Книжкова палата імені Івана Федорова», що базується на результатах аналізу надходження обов'язкових примірників друкованих ЗМІ, на сьогодні в Україні виходить близько 8 тисяч друкованих періодичних видань. Згідно з даними обласних, міських державних адміністрацій на даний час функціонує 667 комунальних друкованих періодичних видань, співзасновника-

ми яких є органи місцевого самоврядування або органи місцевого самоврядування спільно з місцевими органами державної влади [9].

З метою підтримки національного книговидання, формування та постійного оновлення асортименту вітчизняної книжкової продукції для забезпечення потреб усіх соціальних груп українського суспільства виданнями з різних галузей знань державною мовою та мовами національних меншин здійснюється випуск книжкової продукції в рамках бюджетної програми «Українська книга».

В 2013 році Держкомтелерадіо України розпочато роботу щодо виконання Указу Президента України від 2 січня 2013 р. № 1 «Про Велику українську енциклопедію» та розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 березня 2013 р. № 172-р. Зокрема, створено Державну наукову установу «Енциклопедичне видавництво», що входить до сфери управління Держкомтелерадіо України [12; 13].

З метою сприяння розвитку вітчизняних друкованих засобів масової інформації, покращенню їх художнього оформлення та поліграфічного виконання, заохочення видавців до використання сучасних технологій, підвищенню конкурентоздатності вітчизняних періодичних друкованих ЗМІ Держкомтелерадіо України вживаються заходи щодо надання державної фінансової підтримки друкованим періодичним виданням. Державна фінансова підтримка надається згідно із Законом України «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів», Порядком надання державної фінансової підтримки друкованим засобам масової інформації, затвердженим наказом Держкомтелерадіо України від 17.07.2009 №254 [14] на часткове відшкодування на поліграфічні послуги та закупівлю паперу.

Якщо представлена вище коротка характеристика діяльності Держкомтелерадіо окреслює поле його діяльності як суб'єкта інформаційної сфери України, то вважаємо за доцільне торкнутися й такого аспекту як можливість досягнення поставлених завдань, тобто наявність фінансових можливостей через виділення певних фінансових ресурсів з бюджету країни та їх ефективного використанню (див. табл.).

У відповідності приведених аналітичних даних щодо фінансування діяльності Держкомтелерадіо, можна зробити висновок, що у 2015 р. загальні витрати повинні зрости на 11,89%, але зважаю-

Фінансування Держкомтелерадіо України протягом 2014–2016 рр., тис. грн.

Найменування видатків за програмною класифікацією	Кошторис за роками		
	2014	2015	2016
Керівництво та управління у сфері телебачення і радіомовлення	16 565,0	16 263,6	15747,1
Держкомтелерадіо	12 461,5	12 061,9	15662,0
Національна експертна комісія з питань захисту суспільної моралі	4 103,5	4 201,7	85,1
Прикладні розробки у сфері засобів масової інформації, книговидавничої справи та інформаційно-бібліографічної діяльності, фінансова підтримка розвитку наукової інфраструктури	9 942,8	6 378,1	7267,6
ДНУ «Книжкова палата ім.І.Федорова»	5 940,0	4 145,8	4723,9
ДНУ «Енциклопедичне видавництво»	4 002,8	2 232,3	2543,7
Підвищення кваліфікації працівників засобів масової інформації в Укртелерадіопресінституті	2 955,4	3 244,8	3559,1
Фінансова підтримка творчих спілок у сфері засобів масової інформації, преси, державних музичних колективів, здійснення інформаційно-культурної діяльності	7 547,0	721,2	671,2
СЖУ	864,0	671,2	621,0
Держкомтелерадіо (Кримська СЖУ)	6,0	0,0	
Фінансова підтримка преси	50,0	50,0	50,0
ДП «РадіоБенд»	6 295,9	0,0	0,0
ВІКЦ	331,1	0,0	0,0
Виробництво та трансляція телерадіопрограм для державних потреб	614 631,4	684 814,6	654339,5
трансляція телерадіопрограм	123 902,0	125 126,2	137806,6
Обласні та регіональні ДТРК	261 034,8	272 878,8	292407,3
Держкомтелерадіо	4 212,8	58 980,9	0,0
НТКУ	163 010,1	145 252,5	361932,2
НРКУ	107 104,1	119 198,2	0,0
ВС «УТР»	22 891,0	28 210,9	0,0
ДТРК «Культура»	13 146,2	17 060,9	0,0
УНІА «Укрінформ»	43 232,4	43 232,4	0,0
Випуск книжкової продукції за програмою «Українська книга»	28 387,0	50 000,0	41575,6
Державні стипендії видатним діячам інформаційної галузі, дітям журналістів, які загинули або стали інвалідами у зв'язку з виконанням службових обов'язків та премії в інформаційній галузі	2 169,0	2 181,4	2368,5
Інформаційне та організаційне забезпечення участі України у міжнародних форумах, конференціях, виставках та інших заходах	300,0	40,1	430620,0
Всього	682 497,6	763 643,8	1156148,6

Джерело: складено автором на основі [15]

чи на недофінансування у 2014 р. на 7,9% та високий рівень інфляції у 2015 р., сума очікуваних надходжень є суттєво недостатньою. У 2016 р. мала місце зміна структури видатків, зокрема на фінансування заходів з підготовки та проведення в Україні пісенного конкурсу «Євробачення» було передбачено 430 620,0 тис. грн., тобто 37,25%, коли величина витрат на виробництва та трансляцію телерадіопрограм для державних потреб скоротилася на 4,5%. Тобто, можна стверджувати про наявність двох чітко охарактеризованих площин: важливість Держкомтелерадіо ефективного виконання функцій суб'єкта управління національною інформаційною сферою та фактична

недостатність ресурсів, в тому числі — фінансових, для досягнення поставлених завдань.

Виходячи із сучасних параметрів інформаційної сфери та завдань Держкомтелерадіо як суб'єкта державного регулювання її розвитком, можна запропонувати перелік пріоритетних напрямків роботи цього державного органу:

- сприяння створенню системи Суспільного телебачення і радіомовлення;
- забезпечення збільшення покриття території України державним радіомовленням;
- сприяння забезпеченню громадян книжковою продукцією в обсягах, що відповідають рівню передових країн світу;

- сприяння подальшому розвитку мережі книгорозповсюдження;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного теле-, радіо- та книжкового продукту;
- сприяння здійсненню належного технічного переоснащення державних телерадіокомпаній, видавничих структур, поліграфічних підприємств та книготорговельних організацій;

Висновки

В Україні, в рамках діючого законодавчого поля, Держкомтелерадіо України повинно виконувати роль суб'єкта інформаційної сфери, який не лише сприяє її формуванню та розвитку, але й дбає про захист національних інтересів. Фактично ж, за недостатньої уваги, в т. ч. в питаннях фінансування пріоритетних проектів щодо створення національного інформаційного продукту, поставлені перед цим державним органом завдання складно виконати.

На нашу думку, необхідність удосконалення системи державного управління та регулювання інформаційної сфери вимагає не лише виявлення та загальної характеристики проблеми, але й подальшої роботи над нею, зокрема в частині побудови механізму трансформації структури Держкомтелерадіо як суб'єкта інформаційної сфери для досягнення національних інтересів та захист інформаційного поля нашої країни.

Список використаних джерел

1. Кибанов С. Ф. Информационная сфера социума (роль и место в системе социального управления) : дис... канд. социол. наук : 22.00.08 [Електронний ресурс] / В. А. Кибанов. — М., 2004. — 154 с. — Режим доступа: www.lib.ua-ru.net/diss/cont/125255.html (дата звернення 14.05.2017 р.)
2. Кашапов М. Теория и практика решения конфликтных ситуаций / М. Кашапов. — М.—Ярославль : Ремдер, 2003. — 779 с.
3. Логінов А. В. Адміністративно-правове забезпечення інформаційної безпеки органів виконавчої влади : дис... канд. юрид. наук : 12.00.07 [Електронний ресурс] / А. В. Логінов. — К., 2005. — 236 с. — Режим доступа: <http://www.disslib.org/administrativno-pravove-zabezpechennja-informatsiynoyi-bezpeky-orhaniv-vikonavchoyi.html> (дата звернення 14.05.2017 р.)
4. Баранов О. А. Правове забезпечення інформаційної сфери: теорія, методологія і практика: монографія / О. А. Баранов. — К.: Едельвейс, 2014. — 434 с.

5. Концептуальні засади забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери України / [Я. В. Котляревський, О. В. Мельников, А. М. Штангрет та ін.]. — К. : Центр учбової літератури, 2016. — 148 с.

6. Пріоритетні завдання Держкомтелерадіо у 2017 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=120953&cat_id=68691 (дата звернення 14.05.2017 р.)

7. Наказ Державного комітету телебачення і радіомовлення України «Про План діяльності Держкомтелерадіо України на 2014–2016 рр.» від 20.12.2013 р. № 261 (ост. зміни від 21.05.2014 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=109915 (дата звернення 14.05.2017 р.)

8. Історія створення та діяльності Державного комітету телебачення і радіомовлення України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://comin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=70793&cat_id=70792 (дата звернення 14.05.2017 р.)

9. Котляревський Я. В. Основні засади діяльності Державного комітету з питань телебачення і радіомовлення України як суб'єкта інформаційної сфери / Я. В. Котляревський, А. М. Штангрет, О. В. Мельников // Держава та регіони. Сер. Екон. та підприємництво. — 2015. — № 5 (86). — С. 15–22.

10. Олег Наливайко очолив комісію з перетворення НТКУ в НСТУ замість Зураба Аласанії [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://stv.detector.media/zakonodavstvo/zminy/oleg_nalivayko_ocholiv_komisiyu_z_peretvorennja_ntku_v_nstu_zamist_zuraba_alasanii/ (дата звернення 14.05.2017 р.)

11. Узагальнені дані Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції станом на 01.03.2017 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=133314&cat_id=97933 (дата звернення 14.05.2017 р.)

12. Указ Президента України «Про Велику українську енциклопедію» від 02.01.2013 р. № 1/2013 (ост. зміни від 14.01.2015 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1/2013> (дата звернення 14.05.2017 р.)

13. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо виконання Указу Президента України від 02.01.2013 р. № 1 «Про Велику українську енциклопедію» від 27.03.2013 р. № 172-р (ост. зміни від 18.11.2014 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon5.rada.gov.ua/>

laws/show/172-2013-%D1%80 (дата звернення 14.05.2017 р.)

14. Закон України «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів» від 23.09.1997 р. № 540/97-ВР (ост. зміни від 01.01.2016 р.) [Електронний ресурс]. — Режим досту-

пу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/540/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 14.05.2017 р.)

15. Розподіл бюджетних коштів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=116539 (дата звернення 14.05.2017 р.)

УДК 65.011.4

Т.О. НАГАВИЧКО,

Національний університет харчових технологій

Аналіз підходів щодо оцінки результативності діяльності підприємств

Стаття присвячена розкриттю та висвітленню думок різних вчених щодо оцінки результативності діяльності підприємств. Досліджено та згруповано бачення відомих економістів та розкрито суть деяких підходів щодо оцінки результативності. Подано авторське бачення стосовно досліджених підходів.

Ключові слова: оцінка діяльності підприємств, результативність діяльності підприємств, на-прями оцінки результативності, ділова активність, економічність, прибутковість, продуктивність.

Т.А. НАГАВИЧКО,

Национальный университет пищевых технологий

Анализ подходов к оценке результативности деятельности предприятий

Статья посвящена раскрытию и анализу мнений различных ученых относительно оценки результативности деятельности предприятий. Исследованы и сгруппированы точки зрения известных экономистов и раскрыта суть некоторых подходов к оценке результативности. Представлено авторское видение относительно исследованных подходов.

Ключевые слова: оценка деятельности предприятий, результативность деятельности предприятий, подходы к оценке результативности, деловая активность, экономичность, прибыльность, производительность.

Т. НАГАВИЧКО,

National University of Food Technologies

Analysis of approaches to assess the performance of the company

The article is devoted to detection and analysis of opinions of various scholars concerning the evaluation of performance. Researched and grouped the vision of renowned economists and the essence of some approaches to assessing performance. Presents the author's vision regarding the investigated approaches.

Keywords: evaluation of activities of enterprises, the efficiency of enterprises, approaches to assessing performance, business activity, efficiency, profitability, productivity.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання підприємствам все важче вдається утримувати свої позиції на ринку, а тим більше розвиватися. Для ефективного функціонування необхідно контролювати кожен крок своєї діяльності, для цього потрібно постійно аналізувати та оцінювати усі результати окремо та результативність діяльності підприємства в ціло-

му. Дотримуватись поставлених цілей використовуючи стратегічні підходи та залишати завжди можливість негайного впливу на ту чи іншу сферу своєї діяльності при зміні зовнішніх факторів.

Для досягнення високих результатів та найвищих позицій на ринку серед конкурентів підприємству завжди і в усьому необхідно прораховувати свої дії наперед. Будь-яке підприємство, яке

прагне до подальшого розвитку та досягнення нових вершин повинно мати свою специфічну науково-обґрунтовану методику аналізу, яка уособлює в собі відомості про те, яку продукцію виготовляти, в яких обсягах і на яке коло споживачів розраховувати виробництво, а також коли, з якою періодичністю і які підприємства варто брати до уваги задля проведення порівняльного аналізу, а вже потім визначати пріоритетні шляхи розвитку проаналізованого суб'єкта господарювання. Завданням такого аналізу, є забезпечення високих результатів діяльності підприємства в ринкових умовах. Він повинен проводитися на всіх етапах роботи суб'єкта господарювання, адже потрібно враховувати найменші деталі, саме тому завданням управлінського персоналу є об'єктивний та своєчасний аналіз економічної результативності, а також виявлення та усунення недоліків, які виникають в процесі роботи підприємства та заважають досягненню поставлених цілей.

Метою даної статті є дослідження та аналіз існуючих підходів, методів та поглядів щодо оцінки результативності діяльності підприємств.

Оцінка діяльності підприємств завжди була однією з найважливіших проблем, якою займалися вчені-економісти, адже саме результативна робота підприємництва сприяє розвитку економіки будь-якої країни. Нами було виділено два основних напрямки оцінки результативності, представники яких відстоювали лише свій підхід, категорично відкидаючи підходи, які були запропоновані їх опонентами. Розглянемо запропоновані напрямки більш детально і спробуємо проаналізувати кожен з них.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Представники першого напрямку стверджують, що для оцінки результативності діяльності підприємства необхідно використовувати систему показників, за допомогою яких можна відобразити багатогранність та специфіку функціонування підприємства. Одним з найактивніших прихильників такої точки зору є Д. В. Валовий, який стверджує наступне: «Каждый показатель, как прибор, имеет свое назначение... В разное время на роль главного предлагались самые различные показатели, но для планирования и оценки деятельности предприятия нужна система показателей, и каждый на своем месте должен быть главным, решающим... Никакой отдельно взятый показатель не может выразить всех сторон многогранной деятельности коллектива, и поэтому

я давно и категорически выступаю против идеи главного показателя в экономике, в том числе и против культа прибыли» [2].

Ще одним вченим економістом, який розділяє стратегію даного напрямку являється А. В. Куроченко, який вважає, що економічну ефективність діяльності підприємства «можно оценить только с помощью определенной системы показателей» [3] обґрунтовуючи це тим, що кожен показник характеризує рівень лише окремої складової діяльності, тоді як система показників дозволяє повністю охопити всі найсуттєвіші складові функціонування підприємства.

Такого ж підходу дотримуються й деякі сучасні економісти. Існує безліч точок зору щодо оцінки діяльності підприємства, наприклад С. Ф. Покропивний та В. М. Колот пропонують проводити оцінку ефективності виробничо-господарської діяльності за допомогою чотирьох підгруп показників, які в сукупності утворюють своєрідну систему. Це показники прибутковості, ліквідності та платоспроможності, стійкості, стану акціонерного капіталу [4].

Виклад основного матеріалу. Ми погоджуємось з тим, що оцінка результативності діяльності підприємства має включати в себе систему показників, яка в повному обсязі охарактеризує діяльність суб'єкта господарювання, відобразить слабкі сторони та вкаже на шляхи та напрями покращення роботи підприємства.

Суть другого напрямку, який ми виділили, полягає у наступному: оцінка ефективності діяльності підприємства повинна здійснюватись на основі узагальнюючого показника. Прихильників даного напрямку умовно можна поділити на дві групи.

До першої групи відносяться представники, які вважають, що для оцінки результативності діяльності підприємства доцільно використовувати узагальнюючий показник в якості найголовнішого. Однак думки розійшлись при визначенні найголовнішого показника. Одні в якості такого показника виділяли прибуток, інші – рентабельність, а треті вважали, що найголовніший показник – чиста продукція, яка визначається як різниця між загальною вартістю продукції підприємства та матеріальними затратами, четверті ж наголошували, що найголовнішим показником слід вважати собівартість, і це далеко не всі запропоновані варіанти щодо визначення самого головного показника. Перелік запропонованих показників в якості узагальненого достатньо широкий і свід-

чить це про те, що діяльність підприємства є достатньо складною і багатогранною.

Виходячи з того, що підприємство уособлює в собі складну систему, яка складається з великої кількості взаємопов'язаних підсистем, можна зауважити, що показники, які характеризують діяльність цих підсистем теж тісно взаємодіють між собою, тому неможна наполягати на існуванні одного єдиного узагальнюючого показника, який в повному обсязі відобразить результативність діяльності підприємства.

На нашу думку, наполягати на тому, що існує один узагальнюючий показник, який характеризує результативність роботи підприємства, некоректно і безпідставно. Оскільки, в ринкових умовах підприємство несе відповідальність за результати своєї діяльності безпосередньо своїм майном, такий підхід щодо оцінки результативності діяльності підприємства може призвести до негативних результатів.

Друга група представників даного підходу вважає, що узагальнюючий показник не можна обирати з існуючих, його необхідно одержати шляхом інтеграції часткових показників.

Узагальнюючи вищенаведені напрями оцінки діяльності підприємства, зазначимо, що даним питанням займалися досить багато вчених-економістів, існувало та існує безліч думок і протиріч щодо підходів оцінки діяльності підприємства, проте зупинитися на чомусь конкретному ніхто не зумів. Але за сучасних умов підприємства мають право самостійно обирати систему та методику оцінки результативності діяльності підприємства. Більшість вчених все-таки зійшлися на думці, що неможливо виділити один показник з всього переліку існуючих показників, що характеризують результативність діяльності підприємства та визначити його як основний – придатний для комплексної оцінки. Це пов'язано з тим, що з плином часу розвивається та удосконалюється науково-технічний прогрес, підвищується рівень життя населення, що призводить до зростання людських потреб, такі зміни тягнуть за собою цілу низку вимушених удосконалень на підприємствах. Таким чином, значно зростає та поширюється як кількість об'єктів аналізу, так і критерії, за якими оцінюють діяльність будь-якого підприємства. Звідси й виникає необхідність формування якісної комплексної оцінки на базі системи показників, які дозволять отримувати найповнішу інформацію про результати діяльності підприємства.

Нами було розглянуто думки вчених щодо оцінки результативності діяльності підприємства і поділено їх на групи та напрями. Ми дійшли висновку, що не існує єдиної системи оцінки результативності, проте зосередимо свою увагу на вже існуючих методиках та розглянемо їх більш детально.

Деякі вчені розглядали оцінку результативності як сукупність критеріїв, які в цілому та по структурних підрозділах оцінюють діяльність підприємств. Одним з таких вчених є Пітер Друкер, який ще у 1954 році визначив сім ключових факторів успіху [1]. Друкер зазначав, що у довгостроковому періоді, задля успішної діяльності підприємству необхідно контролювати цілу низку факторів. Зокрема, ним було виділено сім таких факторів: інновації, задоволення споживача, операційний кошторис, внутрішню продуктивність, настрій та підготовку працівників, соціальну відповідальність та підготовка і ефективність керівника. Тобто, якщо оцінити всі ці фактори, то у сукупності, на думку Друкера П., вони повинні дати позитивний результат діяльності суб'єкта господарювання [1].

Відомі вчені сьогодення Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С. та Негашев Є.В. у своїй праці «Методика фінансового аналізу» [6] зазначають, що результативність – величина, що характеризує ступінь ділової активності підприємства. Таким чином, робимо висновок із твердження цих учених, що аналізуючи ділову активність підприємства, ми досліджуємо результативність його діяльності.

На думку вчених [6], результативність господарської діяльності визначається одним із двох способів, по-перше, результативність роботи підприємства відображається відносно величини авансованих ресурсів, по-друге, відносно величини витрачених ресурсів в процесі виробництва. Ці показники характеризують ступінь ділової активності підприємства:

$$A. \text{ Ефективність авансованих ресурсів} = \frac{\text{Реалізована продукція або прибуток від реалізації}}{\text{Авансовані ресурси}}$$

$$B. \text{ Ефективність використаних ресурсів} = \frac{\text{Реалізована продукція або прибуток від реалізації}}{\text{Використані ресурси}}$$

Співвідношення між динамікою продукції та динамікою витрат, які визначають характер економічного росту. Економічне зростання виробництва може досягатися за допомогою як екстенсивного способу, так і інтенсивного. Перевищення темпів росту продукції над темпами

росту ресурсів чи витрат вказує на наявність інтенсивності в економічному рості.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється передусім у швидкості обороту його засобів. Аналіз її полягає у досліджуванні рівнів і динаміки різнобічних фінансових коефіцієнтів оборненості, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта [6].

Загальна оборненість усіх засобів складається з часткових показників оборненості окремих елементів цих засобів, таких як: коефіцієнт загальної оборненості капіталу, коефіцієнт оборненості мобільних засобів, коефіцієнт оборненості матеріальних оборотних коштів, коефіцієнт оборненості готової продукції, коефіцієнт оборненості дебіторської заборгованості, середній термін обороту дебіторської заборгованості (тривалість періоду обороту в днях), коефіцієнт оборненості кредиторської заборгованості, середній термін обороту кредиторської заборгованості, фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів, коефіцієнт оборненості власного капіталу [6].

Таким чином, аналізуючи ділову активність підприємства у розрізі цих десяти коефіцієнтів на думку вчених-економістів [6], ми можемо визначити рівень результативності діяльності суб'єкта господарювання.

Ми не погоджуємось з даним підходом, щодо визначення результативності діяльності підприємства, оскільки, ми вважаємо, що результативність уособлює в собі сукупність взаємозалежних ефектів, а дані вчені у своєму підході розкривають лише частину економічного ефекту діяльності підприємства.

Наступним підходом, який доцільно було б розглянути є методика оцінки результативності діяльності підприємства за Сінком Д. [5], який вважає, що суб'єкт господарювання являє собою розгалужену структуру, яка містить у собі цілий ряд підрозділів, що взаємодіють між собою. Таким чином, щоб визначити результативність підприємства в цілому, необхідно для початку оцінити діяльність кожного підрозділу, проаналізувати та систематизувати, потім об'єднати та вивести узагальнюючу оцінку, яка й покаже нам результативність. За таким принципом працював Д. С. Сінк, який зазначав, що результативність містить у собі систему показників, що в свою чергу складається з підсистем. Він виділяв сім підсистем, елементи яких характеризують: дієвість (effectiveness), економічність (efficiency),

якість (quality), прибутковість (profitability), продуктивність (productivity), якість трудового життя (quality of work life) й інноваційність (innovation).

Автор визначає поняття дієвості як ступінь досягнення поставлених перед підрозділом (працівником) цілей та оцінює його як з точки зору кількості, якості так і своєчасності виконання запланованих робіт (продукції), тобто дієвість передбачає можливість та своєчасність досягнення мети і проектується на продукцію підприємства, фокусує увагу на обсязі виробленої продукції, а тому є показником результативності [5].

Економічність – категорія, яка уособлює в собі ступінь використання ресурсів у процесі виробництва та визначається шляхом порівняння ресурсів, які планувалося витратити для досягнення поставлених цілей, з ресурсами, які фактично було витрачено. Таким чином, економічність можна віднести до показника, який характеризує результативність з організаційно-економічної точки зору стосовно витрат [5].

Продуктивність характеризує ефективність використання виробничих ресурсів при виготовленні продукції підприємства та визначається як співвідношення кількості виготовленої продукції до обсягу ресурсів, які було витрачено на виробництво цієї продукції. Показник продуктивності містить у собі як елемент дієвості (в чисельнику), так і елемент економічності (в знаменнику) [5].

Що стосується прибутковості, цей показник належить до системи фінансових показників, правила і порядок розрахунку коефіцієнтів прибутковості визначаються чинними системами фінансового і бухгалтерського обліку на підприємстві [5].

Якість як поняття характеризує відповідність об'єкта вимогам, специфікаціям, очікуванням тощо і може оцінюватись, наприклад, ступенем відповідності певних якісних ознак продукту, які були передбачені під час його конструювання і виробництва, тим, які були виявлені під час проведення відповідних випробувань [5].

В свою чергу якість трудового життя відображає психологічну реакцію персоналу на умови праці. Її доцільно оцінювати, наприклад, показниками виробничого травматизму, рівнем безпеки праці, екологічної безпеки тощо [5].

І на сам кінець, інноваційність – це показник, який характеризує процес впровадження нововведень, тобто процес введення нових продуктів, послуг, технологічних процесів [5].

Таким чином, виходячи із визначення результативності, можна зробити висновок, що залежно від розмірів підприємства, його функціонального призначення (маркетинг, виробництво, НДіПКР тощо), типу (механічний цех, складальний конвеєр, конструкторський відділ тощо), досконалості з точки зору кадрового складу, методів управління, технології, організаційної структури тощо для кожної одиниці аналізу можна сформуванати свою оптимальну, унікальну сукупність критеріїв результативності, з урахуванням їх пріоритетів у певний момент часу [5].

Висновки

Таким чином, дослідивши підходи щодо визначення та оцінки результативності діяльності підприємства, ми дійшли висновку, що не існує єдиної чітко визначеної думки, яку прийняли би за основну, саме тому питання дослідження ре-

зультативності ще й досі залишається актуальним і таким, що потребує вирішення.

Список використаних джерел

1. Drucker P.F. The Practice of Management.— New York: Harper and Brothers, 1954.— 314 p.
2. Валовой Д. В. Рыночная экономика. Возникновение, эволюция и сущность. — М., 1997. — 324с.
3. Куроченко А.В. Экономическая эффективность деятельности предприятий и объединений. (Вопросы теории и методологии оценки). — К.: Вища шк., 1985. — 199 с
4. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність : навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2001. — 335 с.
5. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. / Д.С.Синк. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА, 1996. — 176 с.

В.С. МУКОВИЗ,

к.е.н., доцент, кафедра обліку та оподаткування, КНТЕУ

Т.В. ОСНАЧ,

студентка 5 курсу, спеціальність облік та оподаткування, КНТЕУ

Особенности обліку доходів операційної діяльності будівельного підприємства

У статті розглянуто сутність та види операційних доходів будівельного підприємства. Приділено увагу бухгалтерському обліку таких доходів та відображенню їх в звітності.

Ключові слова: облік, операційні доходи, будівельне підприємство, будівельний контракт.

В.С. МУКОВИЗ,

к.э.н., доцент, кафедра учета и налогообложения, КНТЭУ

Т.В. ОСНАЧ,

студентка 5 курса, специальность учет и налогообложения, КНТЭУ

Особенности учета доходов операционной деятельности строительного предприятия

В статье рассмотрены сущность и виды операционных доходов строительного предприятия. Уделено внимание бухгалтерскому учету таких доходов и отражению их в отчетности.

Ключевые слова: учет, операционные доходы, строительное предприятие, строительный контракт.

V. MUKOVIZ,

Ph.D. dotsent, Department accounting and taxation, KNTEU,

T. OSNACH,

5 th year student, specialty accounting and taxation, KNTEU

Features of accounting income operating activities construction enterprises

The essence and types of operating income of a construction enterprise are considered in the article. Attention is paid to the accounting of such revenues and their reflection in the accounts.

Keywords: accounting, operating income, construction company, construction contract.

Постановка проблеми. Забезпечення стабільної позитивної динаміки розвитку будівництва є необхідною умовою підвищення ефективності вітчизняної економіки і прямо пов'язано з процесами інтеграції України до Європейського Союзу. Введення об'єктів будівництва в експлуатацію відбувається впродовж тривалого періоду часу і вимагає раціональної системи управління будівельним комплексом, що уможлиблюється за наявності сприятливого інвестиційного мікроклімату. Водночас, будівництво базується на реальних інвестиціях, для здійснення яких необхідна достовірна та оперативна інформаційна база про фінансові результати суб'єктів господарювання, спрямована на задоволення потреб різних інвесторів як основних її користувачів. Саме системою бухгалтерського обліку створюється значний обсяг цієї інформації, з огляду на важливість якої, особливо що стосується доходів діяльності будівельних підприємств, зростає значення контрольних процедур, які здійснюються на всіх етапах будівництва.

Проведений аналіз результатів здійснених досліджень свідчить про широке коло опрацьованих питань з обліку доходів у цілому та в будівництві зокрема. Втім, теоретичні й організаційні положення та рекомендації практичного характеру щодо обліку доходів операційної діяльності будівельних підприємств потребують поглиблених досліджень, зважаючи на існуючі організаційно-технологічні особливості будівництва. Це зумовило вибір теми роботи та підтверджує її актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем обліку доходів зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: М.Т. Білуха, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.М. Добровський, В.М. Костюченко, Я.Д. Крупка, Н.М. Малюга, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, М.Г. Чумаченко та інші.

Мета статті – визначити особливості обліку операційних доходів будівельного підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі обґрунтовано необхідність вирішення таких завдань:

- дослідити теоретичні аспекти сутності операційних доходів на будівельних підприємствах;
- визначити порядок обліку операційних доходів будівельного підприємства.

Вклад основного матеріалу. Значення будівництва як виду економічної діяльності в умовах сьогодення особливо актуалізується. На законодавчому рівні впроваджено і частково реалізовано

програми будівництва доступного житла та іпотечного кредитування, що певною мірою обумовлює зростання обсягів виконання будівельних робіт. Будівництво будівель і споруд, що було тимчасово призупинене у зв'язку з глобальною світовою фінансовою кризою, поступово відновлюється.

Найбільш актуальною проблемою в організації обліку операційних доходів будівельного підприємства є проблема оцінки ступеня завершеності робіт.

Дані аналізу літературних джерел свідчать про те, що авторами наукової літератури розроблено багато інтерпретацій назв методів оцінки ступеня завершеності робіт, що швидше за все, за визначенням О.В. Павелко [13, с. 241], пояснюється наявністю різних перекладів міжнародних стандартів фінансової звітності.

На думку А.Г. Загороднього, з трьох методів підрядник використовує той, який гарантує достовірну оцінку виконаної роботи [1, с. 134]. В МСБО 11 «Облік договорів на будівництво» підкреслюється, що суб'єкт господарської діяльності використовує метод, який достовірно вимірює виконану роботу. Тобто, акцент при обранні методу для визначення ступеня завершеності робіт за контрактом повинен бути зроблений на фізичній можливості вимірювання обсягів. Варто дослідити сутність усіх трьох методів для визначення ступеня завершеності робіт.

Метод вимірювання та оцінки виконаної роботи є найбільш поширеним у будівництві, на що вказує у своїй праці Н.О. Гура, [10; с. 117]. Сутність даного методу полягає у вимірюванні обсягу фактично виконаних будівельно-монтажних робіт і зводиться до підписання акту їх кошторисної вартості. При цьому обсяги виконаних робіт у натуральних одиницях виміру фіксуються у підрядника в журналі виконання робіт і підтверджуються підписами підрядника та замовника.

Ф.Ф. Бутинець вказує на три основні причини того, чому метод вимірювання і оцінки виконаних робіт не подобається незалежним дослідникам фінансових звітів:

- поява у балансі активів незрозумілої природи (існування недописаних вартісних залишків);
- надзвичайна суб'єктивність оцінки ступеня завершеності;
- заниження визнаних витрат у звітах про фінансові результати [8, с.138].

Загородній А.Г. з даного приводу зазначає: «Зауваження цілком слушні, однак основним не-

доліком методу слід вважати відсутність чіткого механізму (порядку) здійснення вимірювань та оцінки» [11, с. 144].

Теретично обґрунтованим є твердження Павелко О. В. [14, с. 396] «...норма, згідно з якою доходи виникають на підставі наявності первинних документів, потребує коригування, оскільки такою схемою можуть скористатись недобросовісні платники податків, які навмисно можуть знищити або приховати документи, свідомо виграти час в оподаткуванні та користуватися податковим кредитом. Тому фактична наявність необліковуваних активів у платника податку потребує класифікації податкового порушення і врахування таких активів як доходів». Ми погоджуємося з таким висловлюванням, оскільки відсутність первинних документів не може бути підставою для заниження розміру оподаткованого прибутку.

Значна тривалість процесу будівництва впливає на специфіку, яка існує у визнанні доходів та витрат в обліку основної діяльності будівельних підприємств. Загальний порядок визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку передбачено нормами П(С)БО 15 «Дохід» [4] та П(С)БО 16 «Витрати» [5], однак будівельні підприємства при формуванні у бухгалтерському обліку інформації щодо визнання й оцінки доходів і витрат впродовж виконання будівельних контрактів використовують норми П(С)БО 18 «Будівельні контракти» [6].

Відповідно до п. 3 П(С)БО 18, що дублює п. 22 М(С)БО 11 «Будівельні контракти», доходи і витрати впродовж виконання будівельного контракту визнаються на дату балансу за методом ступеня завершеності робіт, належне застосування якого набуває особливої актуальності, оскільки користувачі фінансової звітності зацікавлені в отриманні реальної інформації з відображенням достовірних даних про доходи та витрати підприємств, що функціонують на ринку виконання будівельних робіт.

У світовій практиці застосовуються два методи обліку доходів та витрат за будівельними контрактами: метод укладеного (виконаного, завершеного) контракту та метод ступеня завершеності (поетапного виконання) робіт [13].

Метод укладеного (виконаного, завершеного) контракту ґрунтується на тому, що доходи, витрати і, відповідно, прибуток фіксуються у фінансовій звітності виконавця у періоді завершення будівництва, а доти усі понесені витрати відобража-

ються як незавершене виробництво. Остаточний фінансовий результат визначається лише після закінчення виконання усіх будівельних робіт. У системі міжнародних стандартів використання даного методу заборонено з 1993 р., проте, незважаючи на те, що його було вилучено із МСБО 11 «Будівельні контракти», бухгалтери-практики багатьох країн продовжують і надалі його використовувати. Зазначимо, що в Австрії та Німеччині метод укладеного (виконаного, завершеного) контракту вважається єдиноможливим. У деяких країнах, зокрема, США, Канаді, Японії, Франції, використання даного методу є допустимою альтернативою, тобто будівельним підприємством дозволяється застосовувати як метод укладеного контракту, так і метод поетапного виконання робіт.

При визначенні фінансових результатів підприємства кожного з видів діяльності, необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. При цьому найбільш суттєву увагу приділяють фінансовому результату від основної діяльності підприємства, що є головною метою його створення, яка дозволяє підприємству отримати основну частку доходу. А чим більшим буде дохід підприємства, тим більшим буде і його прибуток [1].

Фінансовий результат від основної діяльності будівельного підприємства визначається шляхом зіставлення собівартості робіт і виручки від її реалізації. В дохід будівельного підприємства входять кошти, отримані від реалізації:

- будівельно-монтажних робіт (кошти, одержані від замовника за виконані обсяги робіт);
- послуг іншим підприємствам;
- послуг населенню;
- продукції підсобних і допоміжних виробництв стороннім підприємствам;
- іншим підприємствам основних засобів, нематеріальних активів та іншого майна.

Чистий дохід від реалізації визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, інших зборів, ПДВ, знижок тощо. Кінцевий фінансовий результат – чистий прибуток або збиток діяльності будівельного підприємства – складається з фінансового результату від здачі замовнику робіт і послуг, передбачених договором.

Опрацювання існуючих підходів до визначення економічних категорій «доходи» дало змогу визначити найбільш повне у такому змістовому наповненні: «доходи основної діяльності будівельних

Таблиця 1. Класифікація доходів основної діяльності будівельних підприємств

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид доходів
1.	Вид діяльності	Дохід від діяльності, що продовжується; дохід від діяльності, що припиняється
2.	Вид обліку	дохід у бухгалтерському обліку; дохід в обліку податкових розрахунків
3.	Місце виникнення	дохід основного виробництва; дохід допоміжного виробництва; дохід другорядного виробництва
4.	Можливість здійснення контролю	контрольований дохід; неконтрольований дохід
5.	Регулярність отримання (понесення)	регулярний (систематичний дохід); нерегулярний (разовий) дохід
6.	Період формування	дохід минулого періоду; дохід звітного періоду; дохід майбутнього періоду
7.	Звітний період обліку	дохід за місяць; дохід за квартал; дохід за півріччя; дохід за три квартали; дохід за рік; дохід за період виконання будівельного контракту чи договору підряду, що перевищує один рік
8.	Ступінь деталізації	дохід будівельної бригади; дохід будівельної дільниці, цеху та інших структурних підрозділів; дохід будівельного підприємства
9.	Вид виконаних робіт і наданих послуг	дохід від будівництва; дохід від надання послуг генерального підряду
10.	Вид будівель	дохід від будівництва житлових будівель; дохід від будівництва нежитлових будівель
11.	Суб'єкт виконання будівництва	дохід від виконання будівництва власними силами; дохід від виконання будівництва підрядними організаціями

підприємств» – надходження економічних вигод, одержаних внаслідок виконання будівельних робіт за визначений період часу задіяними структурними підрозділами у результаті використання існуючого підприємницького потенціалу з урахуванням ризиків та конкурентних переваг[3].

Також визначено класифікацію доходів будівельних підприємств (табл. 1).

Дохід за будівельним контрактом включає передбачену будівельним контрактом ціну, а також суму відхилень, претензій та заохочувальних виплат за будівельним контрактом (див. рисунок).

Дохід за будівельним контрактом оцінюється за справедливою вартістю активів, які вже отримані або підлягають отриманню. На оцінку доходу від будівельного контракту протягом періоду його виконання впливає ряд обставин, які можуть призвести як до збільшення суми доходу, так і до його зменшення.

Прикладами обставин, які призводять до зміни суми доходу від контракту, є:

– виникнення необхідності в процесі будівництва внести зміни до проекту або переглянути строки будівництва;

– узгодження підрядником та замовником додаткових виплат підряднику відповідно до контракту як компенсацію за: затримку, що виникла з вини замовника; помилки у специфікаціях, проекті тощо;

– сплата штрафу підрядником за затримку завершення виконання контракту.

Оцінка доходу протягом виконання будівельного контракту переглядається, якщо:

– після укладення будівельного контракту підрядник та замовник погодять між собою суму відхилень та/або претензій, які змінюють ціну будівельного контракту;

– змінюється узгоджена ціна будівельного контракту з фіксованою ціною за наявності умов, що передбачають її зміни.

У випадку, якщо виконуються умови достовірної оцінки кінцевого фінансового результату бу-

Дохід за будівельним контрактом:	
=	
Передбачена будівельним контрактом ціна	Фіксована ціна або ціна "витрати плюс".
+ / -	
Сума відхилень від ціни за будівельним контрактом	Зміна ціни будівельного контракту внаслідок змін попередньо погодженого обсягу робіт, конструктивно-якісних характеристик і строків виконання будівельного контракту.
+	
Претензія за будівельним контрактом	Сума майнової відповідальності замовника чи іншої сторони, яку вимагає відшкодувати підрядник понад ціну контракту.
+	
Заохочувальні виплати за будівельним контрактом	Додаткові суми, що сплачуються підряднику за виконання (перевиконання) умов контракту.

Порядок визначення доходу будівельного підприємства [14]

дівельного контракту, підрядник визнає дохід з урахуванням ступеня завершеності робіт на дату балансу [12].

В результаті застосування цього підходу дохід від виконання довгострокових будівельних контрактів визнається таким чином, ніби він заробляється поступово протягом всього періоду будівництва.

Згідно з цим методом дохід від виконання контракту визнається на дату балансу (щомісячно) в сумі, що відповідає ступеню завершеності робіт.

$$\text{Накопичений дохід від виконання контракту} = \frac{\text{Ступінь завершеності робіт}}{\text{Ціна контракту}} \times [1]$$

Ступінь завершеності робіт згідно з ПБО 18 може визначатись за одним з наведених методів:

1. Вимірювання та оцінка виконаної роботи – метод, що традиційно застосовується в нашій будівельній галузі. Використання цього методу на практиці пов'язане з існуючими вимогами Держкомстату України та Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України щодо типових форм первинних документів з обліку у будівництві. Згідно з наказом від 29.04.2000 р. № 416/299 будівельні організації щомісячно складають ф. № КБ-2в «Акт приймання виконаних робіт» або ф. № КБ-3 «Довідка про вартість виконаних підрядних робіт та витрати» та передають замовнику для проведення розрахунків за виконані роботи.

2. Співвідношення обсягу заведеної частини робіт та їх загального обсягу за будівельним контрактом у натуральному вимірі.

За цим методом:

$$\text{Ступінь завершеності робіт} = \frac{\text{Обсяг заведеної частини робіт (в т, м}^2, \text{ м}^3 \text{ тощо)}}{\text{Загальний обсяг робіт за будівельним контрактом (в т, м}^2, \text{ м}^3 \text{ тощо)}} \times 100\% [2]$$

3. Співвідношення фактичних витрат з початку виконання будівельного контракту до дати балансу та очікуваної (кошторисної) суми загальних витрат за контрактом.

За цим методом:

$$\text{Ступінь завершеності робіт} = \frac{\text{Фактичні витрати з початку виконання будівельного контракту до дати балансу}}{\text{Очікувана сума загальних витрат на виконання контракту}} \times 100\% [3]$$

Сума доходу, що підлягає визнанню в поточному звітному періоді, є різницею між сумою накопиченого доходу та сумою доходу за контрактом, що був визнаний за період з початку будівництва до звітного періоду:

$$\text{Дохід поточного періоду} = \text{Накопичений дохід} - \text{Дохід, визнаний у попередніх звітних періодах} [4]$$

На практиці доходи та витрати за будівельним контрактом будуть відображатися з використанням лише одного методу визначення ступеня завершеності робіт – оцінка та вимірювання виконаної роботи. На підставі інформації про вартість виконаних обсягів підрядних робіт, наведеної у ф. № КБ-2в або ф. № КБ-3, які передані замовнику для оплати, здійснюється бухгалтерський запис:

Дебет 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

Кредит 703 «Дохід від реалізації робіт та послуг»

Таблиця 2. Облік доходів та витрат за будівельним контрактом на підставі вимірювання та оцінки виконаної роботи на прикладі ТОВ «Захистбуд»

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
Відображені прямі витрати				
1	Використані будівельні матеріали	231 «Виконання будівельного контракту»	201 «Сировина і матеріали»	3 000
2	Нарахована заробітна плата працівникам, які безпосередньо задіяні в процесі будівництва		661 «Розрахунки за заробітною платою»	500
3	Відображені відрахування на соціальні заходи		65 «Розрахунки за страхуванням»	200
4	Виконані субпідрядниками роботи		631 «Розрахунки з вітчизняними поставальниками»	1 500
5	Нарахована амортизація основних засобів, що використовуються для здійснення будівельних робіт		131 «Знос основних засобів»	500
Усього прямі витрати				5 700
6	Нарахована амортизація основних засобів загальнопромислового призначення	91 «Загально-виробничі витрати»	131 «Знос основних засобів»	4 000
7	Нарахована заробітна плата загальнопромислових працівників		661 «Розрахунки за заробітною платою»	500
8	Відображені відрахування на соціальні заходи		65 «Розрахунки за страхуванням»	200
9	Розподілені загальнопромислові витрати	231 «Виконання будівельного контракту»	91 «Загальнопромислові витрати»	4 700
Визнання доходів та витрат на кінець місяця				
10	Списані витрати по закінчених етапах будівництва	903 «Собівартість реалізованих робіт та послуг»	231 «Виконання будівельного контракту»	10 000
11	Визнано дохід за будівельним контрактом на підставі рахунку, переданого замовнику для оплати	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»	18 000
12	Відображений ПДВ	703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»	641 «Розрахунки за податками»	3 000
13	Відображення проміжного рахунку, переданого для оплати замовнику, на суму визнаного доходу без ПДВ	238 «Незавершені будівельні контракти»	239 «Проміжні рахунки»	15 000
14	Визначення фінансового результату	703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»	791 «Результат основної діяльності»	15 000
		791 «Результат основної діяльності»	903 «Собівартість реалізованих робіт та послуг»	10 000
		791 «Результат основної діяльності»	441 «Прибуток нерозподілений»	5 000

Одночасно, згідно з п. 18 ПБО 18, сума переданих для оплати проміжних рахунків (без ПДВ) відображається такою кореспонденцією рахунків:
Дебет 238 «Незавершені будівельні контракти»

Кредит 239 «Проміжні рахунки»
Субрахунки 238 та 239 введено з метою накопичення інформації про виконані роботи та пере-

дані для оплати рахунки з початку виконання будівельного контракту.

Після завершення будівельного контракту сальдо на цих субрахунках списується зворотною кореспонденцією рахунків [10].

Нами було досліджено практичні аспекти відображення в обліку операційних доходів будівельного підприємства ТОВ «Захистбуд» (табл. 2)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

При складанні фінансової звітності важливу роль відіграють Примітки до річної фінансової звітності, в яких щодо доходів обов'язково повинна наводитися відповідна інформація. У Примітках до фінансової звітності наводиться така інформація:

1. Сума доходу за будівельними контрактами, визнана у складі доходу звітного періоду.

2. Методи визначення доходу за будівельними контрактами у звітному періоді.

3. Щодо незавершених будівельних контрактів:
– методи визначення ступеня завершеності робіт;
– загальна сума зазнаних витрат і визнаних прибутків (за вирахуванням визнаних збитків) на дату балансу;

– вартість виконаних субпідрядниками робіт;

– сума валової заборгованості замовників на дату балансу;

– сума валової заборгованості замовникам на дату балансу;

– сума отриманих авансів на дату балансу;

– сума проміжних рахунків, яка не сплачується підряднику до виконання передбачених будівельним контрактом умов для виплати таких сум або до усунення дефектів (сума затриманих коштів) [6].

Висновки

Активізація процесу залучення інвестицій потребує раціональної системи управління будівництвом, що уможлиблюється за наявності ефективної інформаційної системи, спрямованої на задоволення потреб користувачів. Основу цієї системи складають бухгалтерський облік та контроль, у яких центральне місце відведено формуванню показників доходів і витрат. Для обліку доходів за будівельним контрактом застосовується субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». За кредитом цього субрахунку в кореспонденції з рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» відображається сума визнаного доходу від виконання будівельних робіт. За дебетом відображається вирахування суми ПДВ та списання у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати».

Список використаних джерел

1. Податковий Кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 № 2755–УІ.

2. Господарський Кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 16.01.2003 № 436–ІУ.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України від 16.07.99 р. (в редакції від 24.10.2013 N 663–VII).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. №290 (із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів від 27.06.2013 N 627).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. №318 (із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів від 27.06.2013 N 627).

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. № 205.

7. Бухгалтерський облік в Україні: нормативна та методична база: Навч. посіб. / Галина Остапівна Партин (уклад.). – Л.: Магнолія плюс, 2015. – 264с.

8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 8–ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

9. Вороніна, О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства [Текст]: автореферат : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / О.О. Вороніна; Харківський нац. економічний ун-т. – Харків, 2009. – 25 с.

10. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності : Підручник / Н.О. Гура. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 320 с.

11. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності : навч. посіб. / А.Г. Загородній, І.Й. Яремко, Л.М. Пилипенко, А.С. Мороз. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 216 с.

12. Королева С. А., Крикунова О.В. Економіка будівельного підприємства. Під ред. Королева С. А., Крикунова О.В. \ \ М.: 2006 р. С.200

13. Павелко О. В. Особливості визнання доходів та витрат протягом виконання будівельного контракту з урахуванням ступеня завершеності робіт / О. В. Павелко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: зб. наук. праць. Економіка. – 2012. – Вип. 1 (45). – С. 241–250.

14. Павелко О. В. Облік доходів, витрат та фінансових результатів в умовах збиткових будівельних контрактів / О. В. Павелко // Університетські наукові записки: часопис Хмельницького університету управління та права. – 2015. – Вип. 2 (30). – С. 395–400.

15. Електронний ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 711.4

М.М. ГАБРЕЛЬ,
к.т.н., доцент, Івано–Франківський університет Короля Данила
Н.М. ЛИСЯК,
к.в.н., доцент, Інститут підприємництва та перспективних технологій,
НУ «Львівська політехніка»

Методи аналізу та обґрунтування вимог до просторової організації і розвитку Прикарпатської агломерації

В статті обґрунтовані теоретичні підходи до аналізу й оцінки просторового потенціалу території потенційних агломерацій для делімітації їх меж та встановлення вимог до просторової організації й розвитку. Детальне дослідження та практичні рекомендації здійснено на прикладі Прикарпатської агломерації.

Ключові слова: агломерація, просторова організація території, модель п'ятивимірного простору, деконцентрація рекреаційно–лікувальних закладів у межах агломерації, делімітація меж агломерації.

М.Н. ГАБРЕЛЬ,
к.т.н., доцент, Івано–Франківський університет Короля Данила
Н.Н. ЛИСЯК,
к.з.н., доцент, Інститут підприємництва та перспективних технологій,
НУ «Львівська політехніка»

Методы анализа и обоснования требований к пространственной организации и развитию Прикарпатской агломерации

В статье обоснованы теоретические подходы к анализу и оценке пространственного потенциала территории потенциальных агломераций для делимитации их границ и установления требований к пространственной организации и развитию. Исследование и практические рекомендации осуществлено на примере Прикарпатской агломерации.

Ключевые слова: агломерация, пространственная организация территории, модель пятимерного пространства, деконцентрация рекреационно–лечебных учреждений в пределах агломерации, делимитация границ агломерации.

Methods of analysis and ground of requirements of Prykarpattya agglomeration spatial organization and development

In the articles reasonable the theoretical going is near an analysis and estimation of spatial potential of territory of potential агломерацій for delimitation of their limits and ground of requirements to spatial organization and development. The detailed research and practical recommendations are carried out on the example of the Prykarpattya agglomeration.

Keywords: agglomeration, spatial organization, model of five measurable space

Постановка проблеми. Нові форми власності й системи господарювання, а також адміністративно–територіальні зміни в пострадянський період потребують перегляду містобудівної документації щодо розвитку агломерацій та розширення агломераційних ефектів у системі розселення України. У нашій державі сформувалось 19 міських агломерацій, де проживає близько 17 млн осіб, 36% населення країни, це агломерації: Київська, Харківська, Донецько–Макіївська, Дніпропетровська, Одеська, Львівська, Криворізька, Горлівсько–Єнакіївська, Чернівецька, Центрально–Луганська (Алчевсько–Стаханівська), Вінницька, Івано–Франківська, Краматорська, Тернопільська, Хмельницька, Херсонська, Закарпатська (Ужгородська), Кременчуцька, Лисичанська (Лисичансько–Северодонецька), Шахтарська, Білоцерківська, Нікопольська. Значними є також біцентрична Лисичансько–Рубіжнська, моноцентричні – Павлоградська, Маріупольська та інші міські агломерації. З'являються й протоагломерації.

Метою статті є обґрунтувати теоретичні підходи до делімітації меж, сформулювати вимоги і практичні рекомендації просторової організації та розвитку агломерацій; здійснити їх перевірку на прикладі Прикарпатської агломерації.

Вирішувались завдання:

- проаналізувати теоретичні передумови дослідження агломерації за нових соціально–економічних та містобудівних умов;
- обґрунтувати методику аналізу просторової ситуації та оцінки потенціалу для визначення меж і вимог до організації й розвитку агломерації;
- охарактеризувати та оцінити стан простору Прикарпатської агломерації відповідно до обґрунтованої методології аналізу;

– визначити вимоги до формування просторової структури та розвитку цієї агломерації.

Виклад основного матеріалу.

1. Теоретичні передумови дослідження агломерації та делімітації меж. Агломералізація є явищем урбанізації і, як комплексна проблема, вимагає розгляду з погляду соціальних, економічних, географічних, історичних, містобудівних та інших предметних аспектів. Найвні дослідження визначають різні пріоритети урбанізації, як правило, пов'язані з предметними зацікавленнями. Так, Е.Алаєв [1] визначає пріоритет за науково–технічним розвитком; Е.Перцик [6] – за концентрацією виробничих сил і форм соціального спілкування; А.Степаненко [2] – за диференціацією міських видів діяльності, виникненням нових форм і структур розселення; О.Топчієв [10] – за еволюцією соціально–економічних функцій міст.

Явище агломералізації пов'язане з різноманітними урбанізаційними ідеями, явищами і процесами в новій історії містобудування. Слід виділити ідеї і принципи: міста–саду Е.Говарда та субурбанізації; поліцентричну модель центрів міста Харріса–Ульмана; моделі циклічності та динаміки розвитку міських поселень Дж.Форрестера, моделі розміщення Кристалера, Льюша, Вебера; концепції функціонального міста Ле Корбюзьє. Сучасні українські урбаністи Ю. Білоконь, М. Габрель, М. Дьомін, Є. Ключніченко, В. Нудельман, Б.Посацький, Г. Фільваров трактують урбанізацію як багатовимірний процес формування просторових структур життєдіяльності суспільства [3; 5; 11].

У колишньому Радянському союзі ідеї і засади урбанізму пов'язувалися з типізацією просторових структур, будівництвом дешевого житла, формуванням ознак соціалістичних міст та урбанізації: пріоритет політичних чинників, урбанізація як за–

сіб промислового розвитку регіонів; стирання різниці між містом і селом; трактування населення лише як робочої сили з елементарними потребами для життєдіяльності; уніфікація і стандартизація забудови, а також громадських просторів. Принципи соціалістичної урбанізації дали певні ефекти у вирішенні вибраних соціальних проблем, проте обумовили й проблеми в багатьох сферах суспільного життя, просторової організації та розвитку міст. До позитивів радянського містобудування можна віднести: створення житлових районів багатоповерхової забудови на межі міст; «відселення» зі старих середмість виробництва у промислово-індустріальні райони; ієрархічну структуру систем обслуговування; розвиток систем громадського транспорту. Недоліками радянського містобудування доцільно вважати: недостатню увагу приділялась явищам субурбанізації; відставання розвитку соціальної й інженерної інфраструктури (за залишковим принципом); соціально-просторова уніфікація міст з однорідним соціальним складом та функціями тощо.

Постсоціалістичне місто, як стверджують Р. Ткачук та Л.Сікора, – це специфічний, тимчасовий тип міста, для якого характерна адаптація успадкованого соціалістичного міського середовища до нових політичних та економічних умов і поступового переходу до міста капіталістичного [9]. Характерними ознаками постсоціалістичного міста є: концентрація ділової активності в центрах; поява об'єктів ділової активності та рекреаційних центрів на міській периферії та в приміській зоні; посилення просторової сегрегації за соціальними ознаками (оази багатства і анклави бідності); соціальні непорозуміння на тлі земельних питань і соціального поділу; зростання престижності передмість та розвиток тут котеджного будівництва як додатку до квартир у центрі міста для заможної частини суспільства; комерціалізація міських центрів і радикальні зміни в їх архітектурі та просторі. У пострадянський період несистемні зміни всіх систем суспільства призвели до: втрати економічного потенціалу територій та деіндустріалізації міст, некерованості й конфліктів інтересів; руйнування інституцій містобудування і втрати містобудівної культури; погіршення екологічних умов та діяльності зі збереження історичної спадщини. Відбувається поступове витіснення мешканців за межі престижних районів представниками новосформованого «вищого» соціального складу, створення в містах оазисів багатства; недотри-

мання земельного законодавства; урбаністично-просторовий хаос, надмірне ущільнення забудови в центрах або неефективне використання землі в передмістях; конфліктизація міського простору. Постає низка проблем і задач для покращення урбаністичної політики в державі, зокрема: реституція власності, реформування й розвитку систем громадського транспорту, екологізації та гуманізації середовища. Особливо актуально вирішити проблему формування ефективних зв'язків між містами й оточенням, досягти агломераційних ефектів від їх поєднання в спільні соціально-економічні та просторові структури.

Агломерація – це зосередження міст та інших населених пунктів на певній території, які об'єктивно поєднані в єдине ціле (багатокомпонентна динамічна система) інтенсивними функціональними зв'язками та екологічними інтересами¹. Агломерацію, як і урбанізацію, більшість дослідників пов'язує з розвитком нових транспортних засобів і систем. У її межах відбуваються: накладання різних способів життя – великого і малих міст та сільського; територіальний перерозподіл населення; зміна структури господарського комплексу; розвиток спільної інженерної й соціальної інфраструктур; вдосконалення непромислових видів господарювання (зокрема сільськогосподарського) та їх функціональна спеціалізація; реформування системи розселення, формування нових об'єктів рекреації тощо. Проте агломераційні процеси обумовлені передусім збільшенням територіальної мобільності населення. Чинниками виникнення і формування агломерації є: соціальні – як покращення умов життя і діяльності; економічні – вартість життя; екологічні – умови проживання; історичні – умови збереження та використання спадщини; просторові – підвищення ефективності просторових структур.

Є. Перцик вводить такі критерії виділення міських агломерацій [6], як: щільність міського населення і безперервність забудови; наявність великого міського центру (не менше 100 тис. осіб); інтенсивність і віддаленість поїздок (трудових та культурно-побутових); частка людей, зайнятих у сільському господарстві; частка людей, що пра-

¹ *Моноцентрична міська агломерація з одним містом-центром, яке підпорядковує своєму впливові всі інші поселення, розташовані в його приміській зоні, що набагато перевищує їх за своїм потенціалом, називають «метрополією» (головне місто, столиця). Сукупність міст без домінуючого центру називається «конурбація». Це поліцентрична міська агломерація, що має кілька взаємопов'язаних міст-центрів.*

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

цюють поза місцем проживання; кількість міст у межах оточення та інтенсивність зв'язку з містом–центром; кількість телефонних розмов з центром; виробничі зв'язки; соціально–побутові зв'язки; спільність інженерної інфраструктури (системи водопостачання, каналізації, транспорту, електропостачання тощо).

Для окреслення меж агломерації приймають критерій, що виводиться з поєднання характеристик або при орієнтації на одну з них, – наприклад, 1,5–2–годинна ізохрона трудових переміщень від міста–центру. Окремі автори, зокрема Є. Перцик, стверджують неможливість збігу меж, визначених на основі різних чинників, виділяючи межі агломерації «в широкому сенсі слова» і у «вузькому сенсі слова» [6, с.35].

Критеріями об'єднання в агломерацію виступають: масові трудові, навчальні, побутові, культурні і рекреаційні поїздки; 1,5 год. доступність транспортними коридорами (залізниця, автостради, річкове сполучення); наявність регулярного громадського транспорту (автобуси, електрички, тролейбуси тощо); знаходження підлеглих поселень у межах спільних адміністративних регіонів; спільність аеропорту, залізничного вузла–терміналу; щільне розселення вздовж транспортних коридорів.

II. Методи аналізу просторової ситуації на території. Дослідження агломерацій і агломераційних ефектів, а також обґрунтування їх делімітації й вимог до просторової організації та розвитку пов'язується з використанням низки загальнонаукових і спеціальних методів, що базуються на філософському та системному підходах. Філософський підхід полягає у використанні категорій, положень, принципів і законів певної філософської системи; руху, розвитку, сходження від абстрактного до конкретного, історизму, взаємозв'язку, принципності [11, с. 401–402].

В основі дослідження просторової організації та розвитку агломерації положення загальної теорії систем і системний підхід, який базується на системних властивостях міста – як гіперсистеми, що складається з підсистем (елементів), зв'язків і відносин між ними та з оточенням.

Використовуються методи:

– моделювання – ґрунтується на використанні моделі як зразка (засобу) дослідження містобудівних явищ і процесів, коли модель стає об'єктом пізнання й джерелом інформації про досліджувані

процеси, явища чи об'єкти (нами використано математично–картографічне моделювання);

– статистичний – полягає у зборі та аналізі інформації органів статистики (демографічні показники, зайнятість населення за видами діяльності, природний рух та міграції тощо; структура угідь, забудова, показники стану інженерної та транспортної мережі);

– картографічний – створення картографічних моделей і отримання інформації з їх аналізу (соціально–економічних явищ, систем розселення, мережі розпланування, структури землекористування, просторової структури поселень); створення просторових баз даних;

– анкетування – передбачає отримання відповідей від опитуваних (анкетованих), аналіз яких дає можливість визначити проблеми і потреби населення, виявити систему чинників, що впливають на досліджуване явище, а також окреслити бачення анкетованими шляхів покращення ситуації;

– контент–аналіз – отримання інформації про досліджувані процеси з контексту аналізу інших явищ; зокрема, за даними вартості нерухомості в поселеннях можна оцінити земельну складову в урбаністично–інвестиційній діяльності та встановити мотивацію учасників ринку нерухомості.

Використовуючи модель п'ятивимірного простору для характеристики та аналізу просторових систем і просторових ситуацій [3], нами виділено елементи містобудівного простору та їх взаємодії для пошуку можливої несумісності, неузгодженості чи конфліктності складових, їх усунення при обґрунтуванні рішень. Для реалізації структурного підходу запропонована модель п'ятивимірного містобудівного простору «людина L – функція F – умови U – геометрія G – час T » дуже вдала. Згідно з формулою комбінаторних поєднань із п'яти елементів їх повна кількість дорівнюватиме 31 . Розглянемо зміст деяких поєднань.

У людському вимірі L виділимо складові: місцеві жителі, приїжджі, інвестори та особи, що приймають рішення (ОПР). Кожній групі властиві певні потреби і характеристики, які важливо врахувати у прийнятті містобудівних рішень. Особлива роль відведена ОПР, бо від рівня її компетентності, поінформованості й навіть корумпованості суттєво залежить якість містобудівних та управлінських рішень.

У функціональному вимірі F вирізняють внутрішні й зовнішні функції, а також функції узго–

дження. Внутрішні функції міста стосуються наявності об'єктів для задоволення потреб людей (виробничих, побутових, культурних, відпочинкових та інших). Зовнішні функції пов'язані з роллю міста у регіоні, зокрема, з його профільними функціями (промисловими, курортними, науково-освітніми тощо). Функції узгодження відносяться до управління й координації процесів, аналізу стану і прийняття містобудівних рішень. Розглянемо промисловість, сільське господарство та санаторно-курортну галузь.

Вимір умов U характеризується наявними ресурсами життєдіяльності й розвитку: природними, фінансовими, діючими політико-правовими та нормативними вимогами й обмеженнями.

Геометричний вимір G характеризується розташуванням міста, територіальними характеристиками системи розселення, конфігурацією, структурним розплануванням.

Часовий вимір T враховує історичне минуле, сучасність і перспективи розвитку міста, а також вікові властивості наявних об'єктів. Сучасність у часовому вимірі визначається часовими характеристиками функціонування об'єктів, що проектується, а також тривалістю реалізації проектів.

Розглянемо окремі приклади можливих причин неякісних рішень і проблемних ситуацій, які є наслідком неузгодженості в характеристиках взаємодій окремих вимірів. Зокрема, в аналізі парних поєднань розрізнятимемо потреби різних груп людей, а також можливості й спроможність людей, які приймають рішення, їх задовольняти.

Взаємодія LF описує функціональну реалізацію потреб людей, відображається у функціональній організації міста. До характеристик відноситься функціональна структура зайнятості населення міста, показник функціональної достатності стосовно потреб людей, якість фахового забезпечення містобудування. Так, низький рівень функцій проектування й управління містами пов'язаний насамперед з особою, що приймає рішення (ОПР), володіння нею сучасним інструментарієм аналізу містобудівної ситуації та прийняття раціональних рішень.

Взаємодія LU характеризує стан і вимоги людей щодо умов проживання та діяльності (комфортність, екологічний і санітарний стан), а також ресурсні й фахові можливості їх задоволення. Можливими причинами проблем при визначенні меж та окресленні вимог до просторової організації й

розвитку агломерацій можуть бути: неадекватна оцінка наявного потенціалу в обґрунтуванні рішень; порушення нормативних вимог щодо умов життєдіяльності; недоліки в забезпеченні інтересів приїжджих (побут, транспорт, інформація); високий рівень політичних, соціальних і містобудівних ризиків для інвестора.

Поєднання LG включає взаємодію людини і геометричного виміру (масштаб міста, щільність населення, відстані переїздів, освоєність території). Причини можливих проблемних ситуацій при формуванні агломерації зосереджені в нерациональному масштабі житлових поселень і виробничих об'єктів, їх взаємному розташуванні, нерациональній мережі громадського транспорту.

Поєднання LT характеризує динамізм людського виміру (вікова структура населення, міграція). У прийнятті рішень та для досягнення агломераційних ефектів важливо враховувати динаміку чисельності населення, історичну цінність простору, традиції, а також перспективи соціального розвитку.

Потрійні поєднання вимірів розширюють можливості структурного аналізу проблем міст і містобудівної діяльності. Оскільки саме людська діяльність найчастіше служить причиною проблемних ситуацій у містах та їх поєднаннях, надалі розглядаються потрійні поєднання, де однією із активних складових є людина.

Взаємодія вимірів $L-F-U$ характеризує умови та ресурси забезпечення функціональних потреб людей, ефективність функціонального використання потенціалу, а також сумісність функцій і умов життєдіяльності. Причинами проблемних ситуацій у створюваних агломераціях може бути неефективне функціональне використання місцевих умов, невідповідність соціальної корисності функцій та шкідливих наслідків, порушення вимог щодо сумісності функцій і умов життєдіяльності.

Поєднання векторів $L-U-G$ окреслює характеристики стану умов, людських і територіальних ресурсів території, визначає можливості забезпечення потреб населення міст. Це поєднання вимірів може характеризувати умови проживання людей у певних зонах, протяжність шляхів переміщення людей, транзитний потенціал території і пасажиропотоків. Причини, які можуть викликати проблеми від неузгодженості характеристик поєднань вимірів при окресленні меж та організації агломерації, стосуються порушення вимог життє-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

діяльності людей у певних зонах; недосконалості інфраструктури перевезень; неефективного використання транзитного потенціалу тощо.

Взаємодія L-U-T розкриває вплив людини на зміну умов життєдіяльності в часі. Її можна характеризувати показниками інтенсивності використання і відновлення ресурсного потенціалу, динамікою умов життєдіяльності. Причини виникнення агломераційних проблем можливо згрупувати таким чином: незбалансоване використання і відновлення потенціалу, неконтрольовані зміни умов життєдіяльності, нестабільність умов для інвестування.

Чотиривимірні поєднання передбачають фіксацію одного з просторових вимірів п'ятивимірного простору. Фіксація функцій окреслює аналіз наявного історико-культурного потенціалу міста, оцінку естетичних і композиційних завдань організації простору, моніторинг стану природних і екологічних процесів. При фіксації умов оцінюємо динаміку функціональної організації території міста та його зовнішні зв'язки, формулюємо завдання типового проектування. Фіксуємо вимір часу, даємо оцінку унікальності простору, виділяємо проблеми і задачі передпроектного аналізу, оцінки стану простору на конкретний момент часу. При фіксації геометричного виміру дається оцінка стану території і територіальних ресурсів, наявних процесів і тенденцій для формулювання цілей і завдань розвитку агломерації.

Додавання до наведених чотиривимірних поєднань одного з фіксованих вимірів переводить аналіз у п'ятивимірний простір. Саме у повноті характеристик простору реалізуються його інтегральні властивості, включаючи показники корисності, економічності, екологічності та естетичності простору, тобто соціально-еколого-економічної ефективності територіальних систем.

Розміщення міст і поселень у системі розселення, основних транспортних комунікацій, а також природного оточення важливі стосовно проблем і перспектив розвитку міст та їх поєднань. Йдеться насамперед про відносини міста з оточенням, про процеси субурбанізації й можливості регулювання відносин міста з близьким оточенням, розміщенням тут нових загальноміських функцій.

Присутність часового виміру у ретроспективі формує проблеми і завдання, пов'язані зі збереженням і ревіталізацією історичного середовища поселень, а у перспективі – завдання розвитку

міста, прогнозування проблемних ситуацій. Використовуючи модель п'ятивимірного простору та взаємодії окремих вимірів, можна структурувати причини виникнення ймовірних проблемних ситуацій, прогнозувати їх наслідки і обґрунтувати основи формування агломерацій у нових умовах.

III. Характеристика Прикарпатської агломерації. Прикарпатська агломерація включає населені пункти Дрогобич, Борислав, Трускавець, Східниця й налічує 237,2 тис. осіб (за станом на 2001 р.), займає площу 1365 кв.км, щільність населення складає 173,8 осіб/кв.км. Умовно окреслена територією Дрогобицького району. За щільністю населення вона є восьмою в Україні, з виділених 49 агломерацій, з яких 23 класифіковані як найбільші після Київської (268,4 осіб/кв.км); Донецької (248,3), Горлівської (289,0), Миколаївської (194,5), Шахтарської (207,6), Харківської (182,1), Ялтинської (217,2). За кількістю населення (за станом на 2001-й) Прикарпатська агломерація на 42-му місці.

Комплексну характеристику території агломерації виконаємо відповідно до означених вимірів і їх взаємодій.

Вимір умов. Географічне положення, рельєф, геологія, клімат. Прикарпатська агломерація розташована в південно-західній частині Львівської області на річці Тисмениці, на межі Наддністрянської рівнини і Карпатського передгір'я. Агломерація, крім Дрогобича, включає міста Борислав, Стебник, Східницю, Трускавець та прилегли села. Клімат території помірно континентальний з м'якою зимою і теплим літом. Агломерація належить до вологої помірно-теплої акрокліматичної зони; суттєвий вплив на клімат має розташування агломерації в передгір'ї Карпат. Для території характерна висока вологість повітря і понижений атмосферний тиск.

Земельні ресурси. Загальний земельний фонд Дрогобицького району складає 120 тис. га. У структурі земельного фонду 54% займають землі сільськогосподарського призначення, 40% – ліси, 3,8% – забудовані землі, 1% – відкриті заболочені землі, 1% – води. В останні роки спостерігається зменшення площ цих угідь за рахунок відведення для державних і громадських потреб.

Відповідно до Схеми планування Львівської області Дрогобицький таксон (включає Дрогобицький район, а також Дрогобицьку, Бориславську та Трускавецьку міськради) віднесено до територій

з високим природно-ресурсним потенціалом – 1,93. Зокрема, високий потенціал територія має щодо лікувально-рекреаційних ресурсів (рис. 1).

Наведемо стисло характеристику основних видів природних ресурсів на території Дрогобицького району як території Прикарпатської агломерації.

Водні ресурси. Водні ресурси займають 1,9 тис. га. Природна водозабезпеченість території становить на 1 км² території 226 тис.м³/рік (місцевий стік), що в перерахунку на одного жителя складає 1,82 тис.м³/рік. Основним джерелом питного водопостачання району є підземні води. Поверхневі води використовуються в обмеженій кількості, головно для рибоводних ставів, технічного водопостачання підприємств та ін.

Лісові ресурси. Ліси займають 40% території Дрогобицького району (середня лісистість по Львівській області 28%); це найбільш лісистий район області. Переважають дубово-буково-ялицеві ліси.

Мінерально-сировинні ресурси Дрогобицького району: нафтові і газові родовища зосереджені в Передкарпатському прогині, хоча нафта є і Скибовій зоні Карпат (Східниця, Урич, Стрільбище). В районі наявна значна кількість родовищ

горючих корисних копалин (газоподібних та рідких) – нафти, газу розчинного, газу вільного, газового конденсату, розчиненого у нафті газу та метану. В Передкарпатському прогині є великі ресурси кам'яної (кухонної), калійної та магнієвої солей, які належать до Бориславської підзони. В області виявлено дев'ять родовищ (розробляється 1) калійної солі (калійні солі мають локальне поширення); найбільші – Стебник, Моршин, Доброгостів, Борислав тощо.

Важливим природним багатством є мінеральні води. За показником балансу прогнозних ресурсів, з розвіданих і затверджених запасів мінеральних вод Львівська область займає перше місце серед усіх областей України: сумарні запаси мінеральних вод області становлять 41,6% державних запасів. У Дрогобицькому району розміщено чотири з шести родовищ мінеральних вод Львівської області – Моршинське, «Нафтуся», Трускавецьке, Східницьке (табл. 1).

Прогнозні ресурси області становлять 109 259 м³/добу. Більше половини сульфідні води – 68 834 м³/добу; 27 334 м³/добу – води без специфічних компонентів, у т.ч. сульфатовмісні роз-

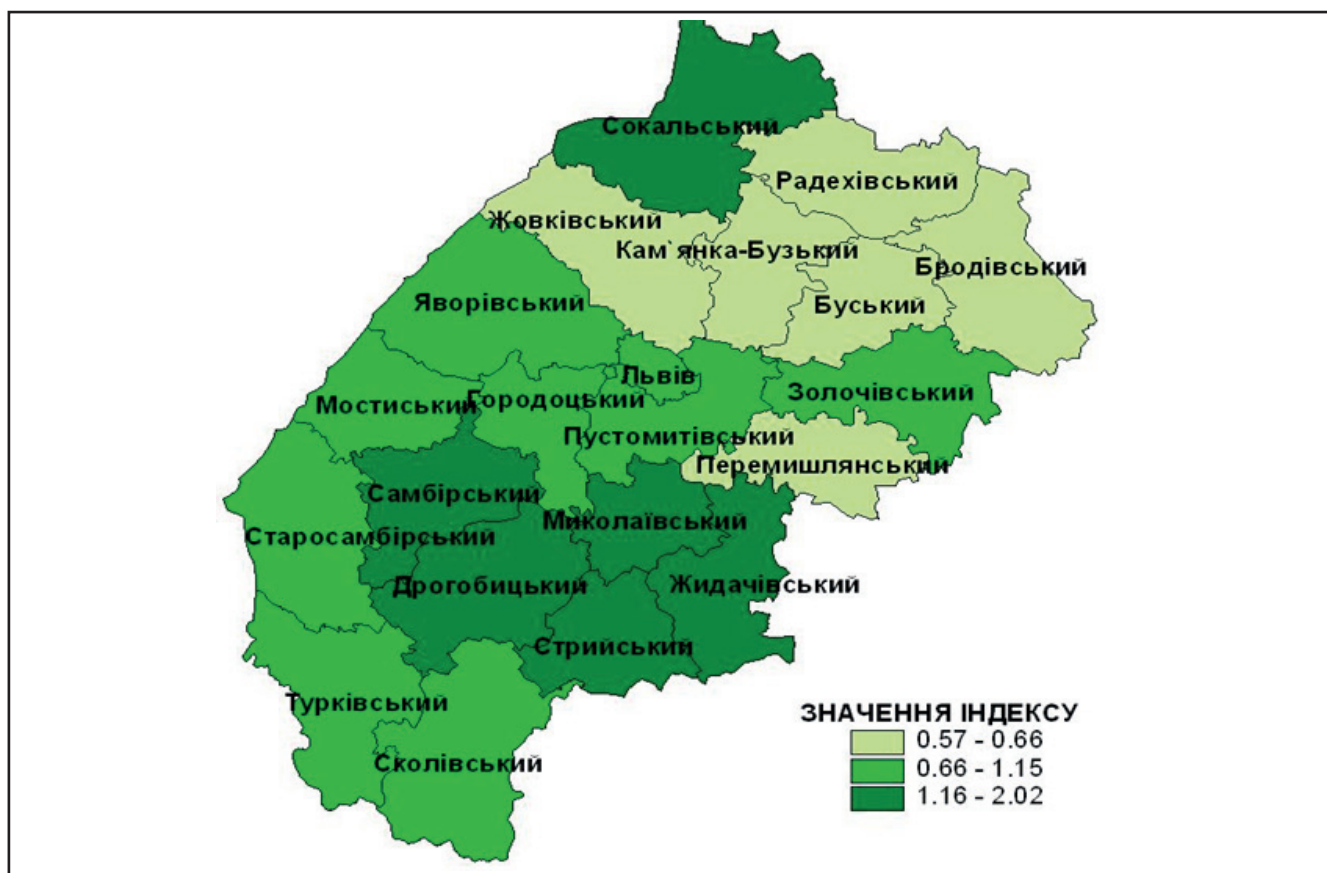


Рисунок 1. Природно-ресурсний потенціал Львівської області

Джерело: Генеральна схема планування Львівської області

Таблиця 1. Запаси мінеральних вод Львівської області

Родовище	Всього, м ³ /добу	За категоріями, м ³ /добу		
		А	В	С
Верхньосиньовидське	60	–	40	20
Великолюбінське	576	442	134	–
Моршинське	69	25	44	–
«Нафтуся»	27,1	15,6	9,9	1,6
Трускавецьке	487,3	7,5	67,3	412,5
Східницьке	64,6	41,1	23,5	–

Джерело: Схема планування території Львівської області

соли 613 мі/добу, типу «Нафтуся» – 5 075 мі/добу. На базі потужного ресурсу мінеральних вод на сьогодні функціонують санаторно–курортні установи, якими освоєно лише 9,5% експлуатаційних запасів мінеральних вод. Це свідчить про значні можливості для залучення інвестиційних коштів з метою ефективнішого освоєння цього потужного ресурсного потенціалу.

У районі Моршинського і Бориславського родовищ поширені лікувальні ресурси – озокерити і лікувальні грязі. Озокерит (гірський віск) застосовується понад 50 років і відноситься до числа корисних копалин, які рідко зустрічаються в природі. За запасами (113 679 т) та рівнем видобутку найбільшим у світі визнано Бориславське родовище озокериту.

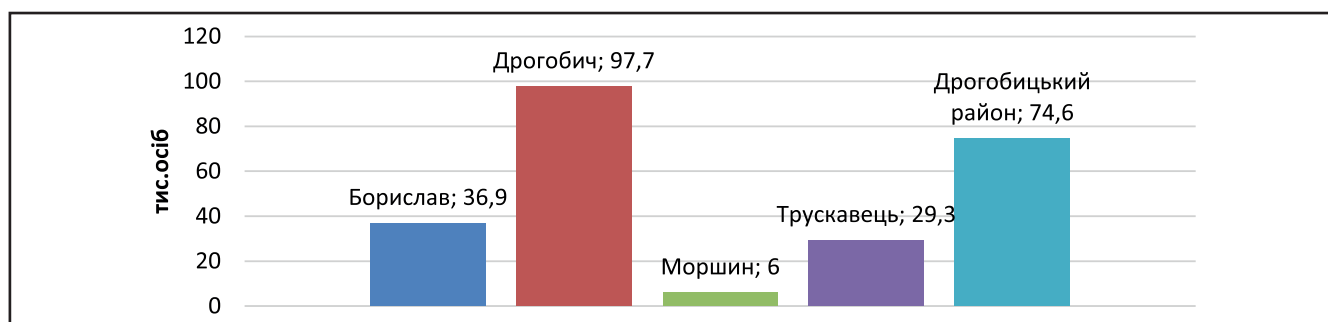
Рекреаційні ресурси. Район є одним з найперспективніших у Львівській області для розвитку рекреаційної індустрії. Курортно–рекреаційний потенціал району становить третину від обласного. Рекреаційні ресурси займають близько 5,4 тис. га території Дрогобицького району, з яких 87% становлять землі природоохоронного призначення, 12% – рекреаційно–оздоровчого призначення, 1% – землі історико–культурного призначення. Потенціал рекреаційних ресурсів Дрогобицького району набуває важливого значення для: санаторно–курортного лікування – клімат, ліси, мінеральні води та розсоли, лікарські

рослини, мінеральні ресурси (озокерит); для відпочинку і туризму – екологічно чисті та сприятливі для активного відпочинку різноманітні лісові ландшафти зі сприятливими кліматичними й гідрологічними умовами, багатую флорою і фауною. На їх базі розвинуто відомі в Україні та за її межами оздоровниці Трускавець, Моршин, Східниця.

Вимір людина. Чисельність населення Прикарпатської агломерації у розрізі адміністративних одиниць подано на рис. 2. У статевій структурі населення агломерації 2016 р. частка чоловіків і жінок становила, відповідно, 47,4% і 52,6% (по Львівській області – 47,3% і 52,7%). У віковій структурі частка осіб, молодших за працездатний вік, у 2016 р. склала приблизно 19%, частка осіб працездатного віку – 58%, частка осіб старше працездатного віку збільшилася до 21%.

Функції. До основних сфер економічної діяльності агломерації віднесено: а) промисловість, б) сільське господарство; в) санаторно–курортну галузь.

а) Промисловість. м.Дрогобич. Виробничий потенціал міста складається з 22 промислових підприємств, з яких два – державні. Основну частку становлять підприємства харчової, легкої галузі та іншої неметалевої продукції. Підприємствам переробної промисловості належало 79,8% усієї реалізованої продукції; з постачання електроенергії, газу, пари й кондиціонованого повітря – 13,5%; з водопостачання, каналізації, пово–

**Рисунок 2. Населення Прикарпатської агломерації в розрізі адміністративних одиниць, тис. осіб**

Джерело: [4]

дження з відходами – 6,4%. Обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу за 2015 р. склав 6928,8 грн (в області – 21161,5 грн). Найбільшими є: Дрогобицький нафтопереробний завод, ТОВ «Універсальна бурова техніка» (колишній «Дрогобицький долотний завод»), ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод» (обладнання для транспортування, добування та переробки нафти й газу), «Дрогобицький солевиварювальний завод» (найстаріше постійнодіюче підприємство України) [8].

Місто Борислав. Промисловий потенціал міста в пострадянський період значною мірою зруйнований. У 1995 р. обсяги виробництва становили тільки 30% до рівня 1990-го. Найбільшого падіння промисловість міста зазнала 1999 р. – тоді було вироблено продукції 17% до рівня 1990 року. Змінилася і структура промислової продукції, що виготовляється в місті. У 1990 р. частка НГВУ «Бориславнафтогаз» складала лише 3,3% від загального обсягу виробництва промислової продукції; фабрики клеєних нетканних матеріалів – 22,6%; фарфорового заводу – 4,8%; хімзаводу – 24,7%; заводу штучних алмазів і алмазного інструменту – 4,0%. Зі всієї виробленої у місті промислової продукції на НГВУ «Бориславнафтогаз» та СП «Бориславська нафтова компанія» припадало 72%, це при тому, що видобуток нафти і газу за цей період скоротився на 55,2% [4].

Важливе місце у структурі економіки агломерації займає мале підприємництво. Одним із основних показників розвитку малого підприємництва, широко використовуваного у порівняльному аналізі, виступає кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. населення. Частка малих підприємств у загальній кількості підприємств становить 90–95%, тут зайнято від 9,6 до 56% працездатного населення. Місто Трускавець за підсумками 2014 р. перебувало на другому місці у Львівській

області за кількістю малих підприємств, де на 10 тис. осіб припадає 122 од. (табл. 2).

б) Сільське господарство. Сільськогосподарські землі займають 54,0% території Дрогобицького району, у т.ч. 58% – рілля, решта 42% – сінокоси, посовища тощо. Структура посівних площ наведена на рис. 3. Слід підкреслити значну частку посівів зернових, картоплі та кормових культур. У тваринництві основна галузь спеціалізації – м'ясо–молочне скотарство.

У 2016 р. валова продукція сільського господарства району становила 4292,7 млн грн, що складає 4,8% виробленої сільськогосподарської продукції у Львівській області.

Внаслідок реформування земельних відносин в агломерації відбувся істотний перерозподіл земель між групами власників землі й землекористувачів. Зокрема, змінилось співвідношення земель, що перебувають у користуванні сільськогосподарських підприємств і громадян: якщо в 1990 р. на землі громадян припадало 11,2% усіх земель, то на початок 2015-го – 63,9%. Відповідно, зменшилась частка земель у сільськогосподарських підприємствах з 88,8 до 26,1%. Сільське господарство агломерації спеціалізується на вирощуванні зернових, картоплі, кормових культур, продукції м'ясо–молочного скотарства.

в) Санаторно–курортна сфера. Район володіє значним природно–ресурсним потенціалом для формування й подальшого розвитку курортно–рекреаційного комплексу загальноєвропейського і світового значення. Територія, зайнята землями оздоровчого й рекреаційного призначення, згідно зі статистичною формою 6–зем складає 1,9 тис.га.

Санаторно–курортна сфера представлена закладами: оздоровчими (санаторне лікування) та рекреаційними (тривалого відпочинку туризму, готелями, мотелями, кемпінгами, відпочинку дітей). Загальна ємність оздоровчо–рекреацій–

Таблиця 2. Показники діяльності підприємств на території Дрогобицької агломерації

Адміністративні центри	Кількість підприємств на 10000 наявного населення	Малі підприємства %	Кількість зайнятих, осіб	У т.ч. зайнятих на малих підприємствах, %
м. Дрогобич	61	95	8729	34,4
м. Моршин	105	88	3245	9,6
м. Борислав	70	95	2312	59,9
м. Трускавець	130	94	8753	20,6
Дрогобицький район	27	98	1588	56,0

Джерело: [4]

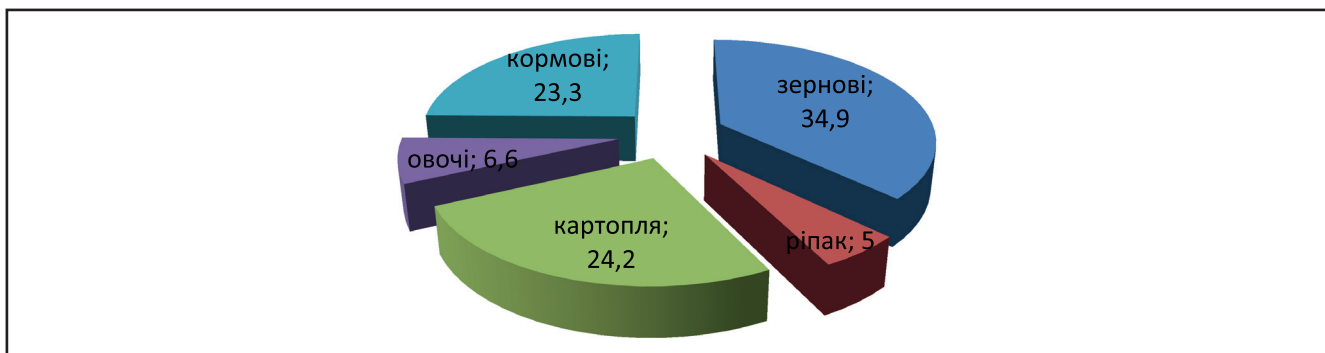


Рисунок 3. Структура посівних площ Дрогобицького району в усіх категоріях господарств (за даними 2014 р.)

Джерело: [4]

ної бази складає 33553 місць, у т.ч. 16929 місць (50,5%) – в оздоровчих закладах та 16624 місць (49,5%) – у рекреаційних закладах. Заклади санаторного лікування розташовані головню в населених пунктах, віднесених відповідно до постанови №1391 КМ України від 15 грудня 1997 р. до курортних. Це насамперед м. Трускавець, ємність закладів санаторного лікування якого становить 9,9 тис. місць (58,5 % від усієї ємності санаторного лікування), м. Моршин – 3,0 тис. місць (17,7%).

Курорт «Трускавець» розташований у зоні поширення мінеральних неспецифічних вод типу «Нафтуса» (дебіт родовища складає 47,2 м³/добу), Східниця (64,6 м³/добу), Верхньосиньєвидненське родовище та близько 40 інших проявів джерел «Нафтусі» з загальними розвіданими й прогнозними ресурсами понад 5 000 м³/добу. Курорт Моршин розташований у зоні поширення лікувальних розсолів з підвищеним вмістом сульфатів (79,0 м³/добу); сумарні та прогнозні ресурси лікувальних розсолів складають понад 600 м³/добу, з яких на сьогодні використовується лише приблизно 1 м³/добу.

Заклади тривалого відпочинку дорослих, батьків з дітьми та заклади туризму представлені мережею пансіонатів, будинків і баз відпочинку, молодіжних таборів, турбаз і туристичних притулків. Розташовані вони, як правило, в м. Трускавці – 1,3 тис. місць (21,7% від усієї кількості місць у закладах тривалого відпочинку), Моршині – 0,3 тис. місць (5,0%); в адмінрайонах: у Дрогобичі – 0,7 тис. місць (11,7%),

Заклади відпочинку дітей (дитячі оздоровчі табори, табори старшокласників) розташовані головню в м. Трускавці – 0,3 тис. місць (10,0% від усієї ємності закладів відпочинку дітей), Дрогобичі – 0,3 тис. місць (10,0%).

Геометричний вимір. Транспортна інфраструктура Дрогобицького району складається з систем залізничного, автомобільного (автодороги) транспорту. Довжина залізничних колій становить 62,6 км, щільність 52,2 км\тис. км². Основу автодорожньої мережі Дрогобицького району складають дороги місцевого значення (територіальні, районні й сільські), довжина яких рівна 403,1 км (табл. 3).

Вимір часу. Дрогобич – місто з давньою історією, засноване наприкінці XI ст. на території, багатих соляними джерелами, з яких видобували сіль. З XV ст. місто розвивалося передовсім як ярмарковий і солеварний центр. У середині XIX ст. перетворився на найбільший у Європі нафтовий центр, що сприяло швидкому його розвитку. У 1939 р. увійшов до Радянського Союзу. Історико-архітектурний потенціал Дрогобича включає пам'ятки архітектури національного значення: церква св. Юра – пам'ятка сакральної архітектури XVI–XVII ст.; дзвіниця церкви св. Юра – XVII ст.; церква Воздвиження Чесного Хреста – пам'ятка архітектури XVII ст.; дзвіниця церкви Здвиження Чесного Хреста – пам'ятка архітектури XVII ст.; костел св. Варфоломія – пам'ятка архітектури кінця XIV–початку XVI ст. Готичний костел заснований як форпост феодальної Польщі на землях Галицько-Волинського князівства; збудований на місці терему княжого воєводи. Дзвіниця костелу св. Варфоломія – пам'ятка архітектури кін. XIII – поч. XV ст., це найстаріша споруда міста. Первісно служила оборонною вежею замку руського воєводи, з побудовою поряд костелу св. Варфоломія; пам'ятки архітектури місцевого значення: Хоральна синагога (1842–1865 рр.); монастир св. Петра і Павла – величний василіанський монастир, зведений 1825–1828 рр.; одна з най-

Таблиця 3. Перелік автодоріг територіального значення Дрогобицького району

№	Індекс та № а\д	Найменування автодоріг	Довжина Км	Технічна категорія	Тип покриття	Орієнтовна інтенсивність руху (авт\доб)
9	T-14-10	Львів-Пустомити-Меденичі	47,0	II-III	A\б	3100-2500
10	T-14-11	Нижанковичі-Самбір-Дрогобич-Стрий	95,7	II-III	A\б	2500-2000
12	T-14-13	Турка-Трускавець-Дрогобич-Пісочне	91,4	II-III	A\б	3000-2500
18	T-14-19	Мостиська-Самбір-Борислав-Дрогобич	68,5	II-III	A\б	3000-2500
21	T-14-22	під'їзд до м.Моршин	6,3	III	A\б	2000

* Джерело: Схема планування території Львівської області

розкішніших культових споруд міста і країни загальною; церква св. Трійці XVII-XIX ст.

Зупинимося на характеристиці взаємодій вимірів, зокрема подвійних поєднань.

Взаємодія вимірів LG. Розселення населення. Дрогобицький район найбільш урбанізований серед районів Львівської області, де частка міських мешканців складає 48,5%. Щільність населення у районі – 187 осіб на км². На території агломерації зберігається тенденція до зменшення чисельності сільського населення, що склалося впродовж попередніх років. Тенденція до збільшення чисельності міського населення призупинена. Співвідношення сільського і міського населення у розрізі адміністративних одиниць Дрогобицького району наведено у табл. 4.

Взаємодія вимірів LF. Зайнятість населення. Аналіз динаміки найманих працівників по Дрогобицького району за 2010-2016 рр. вказує на стійку тенденцію до зменшення протягом останніх п'яти років. Розподіл населення в агломерації за статусом зайнятості засвідчує, що в регіоні держава неістотно впливає на процеси працевикористання. Деформованість соціальної, галузевої й територіальної структур зайнятості населення породжує підвищену напругу в сфері регіонального працевикористання. Важливою

формою реалізації економічної активності населення є самозайнятість (як в особистих селянських господарствах, так і поза ними). Хоч рівень зареєстрованого безробіття залишається низьким, розбалансованість попиту й пропозиції на районному ринку праці не зменшується (рис. 4).

Загальний приріст населення на території агломерації протягом останніх років мав від'ємне значення й у 2016 р. становив 397 осіб. Загальне скорочення населення відбулося переважно у міських поселеннях агломерації (м. Борислав, Дрогобич, Трускавець, Моршин). Незначним було зменшення населення у м. Дрогобичі, причина чого у вищій міграційній активності: коефіцієнти прибуття й вибуття значно вищі середньобласних, що пов'язано з наявністю у місті великої кількості промислових підприємств і вищих навчальних закладів порівняно з іншими районами й містами області.

Проведений аналіз людського виміру дозволяє зробити висновки:

- на території агломерації має місце кількісне зменшення чисельності як міського, так і сільського населення;
- у складі постійного населення спостерігається зменшення частки осіб працездатного віку; зростання частки осіб, старших за працездатний вік.

Таблиця 4. Територія та кількість наявного населення у адміністративних одиницях Дрогобицької агломерації

Адміністративні центри Дрогобицької агломерації	Територія, км ²	Кількість населення	У т.ч.		Частка міського населення	Щільність населення, осіб на 1 км ²
			міське	сільське		
м. Дрогобич	45	97,7	97,7	–	100%	2171,8
м. Моршин	2	6,0	6,0	–	100%	2999,5
м. Борислав	38	36,9	36,9	–	100%	970,9
Трускавець	8	29,3	29,3	–	100%	3657,0
Дрогобицький район	1206	74,6	6,7	67,9	–	61,9

Джерело: Статистичний щорічник Львівської області за 2015 р.

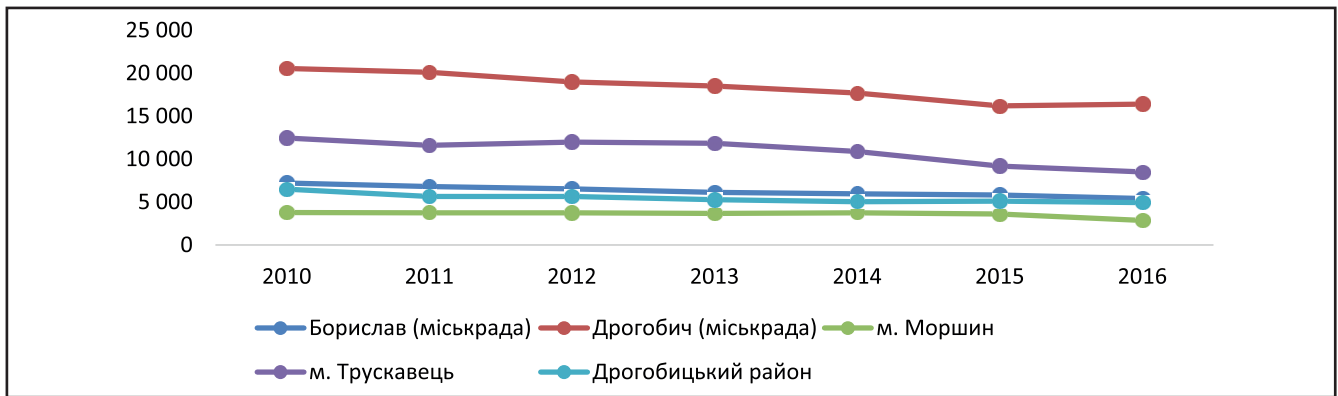


Рисунок 4. Динаміка зміни кількості найманих працівників по Дрогобицькому району за 2010–2016 рр.

Джерело: [4]

Особливо несприятлива вікова структура населення сформувалась у сільській місцевості, де питома вага людей віком старше працездатного в 1,4 рази перевищує частку молоді, що призводить до зростання демографічного й економічного навантаження на працюючу частину населення;

- на території району зберігається від'ємне сальдо міграції, що вплинуло на демографічні процеси й на зайнятість населення;
- тенденція зменшення чисельності населення в районі досить стабільна й у найближчі роки збережеться.

IV. Аналіз агломераційно-утворювальних чинників Прикарпатської агломерації. З усієї множини взаємодій вимірів виокремимо ті, що мають агломераційну дію. Виділено 20 показників: просторовий потенціал, зайнятість населення, розвиток пасажирського транспорту, транспортна інфраструктура, структура маятникових мігрантів, інженерна інфраструктура, тенденції забудови на території, соціальна інфраструктура, структура землекористування та землегосподарування, земельні відносини, темп урбанізації, демографічні процеси, маятникова міграція, зовнішня трудова міграція, комфортність проживання, зміна чисельності населення в поселеннях, структура зайнятості. Стисло охарактеризуємо окремі з них.

1) Зайнятість населення. Розподіл зайнятого населення за галузями, здійснений державною статистикою, виконано стосовно трьох напрямів виробництва: виробництво промислове (добувна, обробна галузі, енергетика, будівництво); непромислове (сільське, лісове, курортно-рекреаційна галузь), сфера послуг (торгівля, готельно-ресторанне господарство, транспортні послуги, фінансова діяльність, операції з не-

рухомістю, державне управління, освіта, охорона здоров'я, громадські й соціальні послуги). Встановлено, що в більшості новостворених територіальних громадах району переважає непромисловий напрям зайнятості населення – понад 50%; до 30% зайнято в промисловості; 20% – у сфері послуг. Відсутні громади та міські поселення з рівномірним розподілом на три галузеві напрями. В межах аналізованої території виділено територіальні громади залежно від зайнятого населення: промислові, промислово-аграрні й неіндустріальні, де люди зайняті переважно у сфері курортно-рекреаційних послуг.

Структура маятникових мігрантів. У державних органах статистики відсутня інформація щодо цієї характеристики. Можна застосувати синтетичний показник, пов'язаний із пасажироперевезеннями й станом пасажирського (громадського) транспорту.

Розвиток пасажирського транспорту. Регулярність транспортного сполучення в межах досліджуваної території є не лише індикатором маятничової міграції, а й характеристикою агломераційно-утворювального потенціалу. Вона важлива у визначенні залежності життєдіяльності населення від центрів притягання – праці та послуг. Нормативні витрати часу на переміщення від місць проживання до праці, включаючи сумарні витрати часу на під'їзд (підхід) до станцій чи зупинок громадського транспорту, не перевищують 30 хв.

Приватний транспорт – статистична база не дає змоги виявити точні показники приватних автомобілів у межах окремих поселень і територіальних громад, але містить дані щодо динаміки легкових автомобілів в адміністративних районах. Динаміка залежить від купівельної спроможнос-

ті населення, стану транспортної інфраструктури, конкурентності з громадським транспортом, а також від суспільних упереджень стосовно велотранспорту, якості доріг та інфраструктури, екологічної свідомості населення, способу життя тощо. В цілому приватний транспорт у межах території розвивається динамічніше порівняно з іншими територіями області.

Громадський міжміський транспорт: найважливішими видами є автобуси й електропотяги. Залізничне сполучення в межах територій агломерації незначне, хоч і виконує важливу соціальну роль, оскільки доступне для малозабезпечених груп населення. На 15-ти залізничних станціях, що містяться в межах території, середня кількість зупинок поїздів протягом доби складає 10. Виходячи з критерію 4-кілометрової пішохідної доступності залізничною станцією, кількість населення, що може скористатись послугами цього виду транспорту, складає до 230 тис. осіб на добу. Можна розділити населені пункти в межах території, що аналізуються як групи: найкраще забезпечені громадським транспортом (сполучення в інтервалі до 20 хв.; добре забезпечені (інтервал 20–50); забезпечені (інтервал руху 50 хв. до 1 год.); погано забезпечені (інтервал руху понад 1,5 год.).

Для оцінки транспортної інфраструктури важливі показники кількості вулиць з твердим покриттям та щільність вуличної мережі. Відбувається спорудження вулиць не за принципом передування будівництву, а за фактом нового будівництва об'єктів і споруд.

Тенденції забудови в межах території (темпи урбанізації). Аналіз статистичних даних з введення нерухомості вказує на інтенсивність житлового будівництва.

а) Однородина забудова, для якої характерні: процес переселення міських мешканців із центрів міст у передмістя; збільшення частки «чужих» серед місцевого населення поселень на території аналізу; зростання ціни на земельні ділянки з наближенням до основних міст агломерації; злиття міських поселень з новою однородиною забудовою; формування лінійних структур розселення вздовж основних автомобільних комунікацій та вздовж річкових долин; збільшення довжини вулиць поселень й інтенсифікація їх забудови. У межах виділених територій немає поселень, де скорочується чисельність заселених житлових будинків.

б) Багатоповерхова забудова є невід'ємною частиною ландшафту територій і розвивається лише в містах-центрах, причому нижчими порівняно з областю темпами.

в) Забудова сезонного використання, застосовувана власниками, як правило, у літній період. Таке житло розташовується в селах поза зоною житлової забудови; відбувається приватизація земельних ділянок і їх переведення в житловий фонд. Дачні ділянки можна розглядати як суттєвий резерв для нового житлового будівництва.

Інженерна інфраструктура: газифікація, електрика та тепlopостачання, очищення стоків і усунення побутових відходів. Розвиток інженерної інфраструктури є одним із важливих параметрів комфортності проживання. За такими показниками відзначаємо просторову диференціацію територій та поселень агломерації. Більшість із територіальних громад і поселень мають гостру потребу в реформуванні та розвитку інженерної інфраструктури, зокрема системи каналізації й очисних споруд.

Соціальна інфраструктура: дитячі дошкільні заклади, загальноосвітні школи, будинки культури, клуби, бібліотеки, лікарні (міські, сільські, дільничні, амбулаторії, фельдшерські пункти, поліклініки), торговельні та ресторанны заклади, підприємства, служби побуту і зв'язку, спортивні споруди, культові споруди тощо. Дослідження цієї інфраструктури включало: визначення розміщення; характеристики об'єктів і споруд (функція, технічний стан, вік) та встановлення відносного забезпечення на 1000 мешканців. Ці характеристики певною мірою відображають стан і особливості соціальної інфраструктури, однак не повністю відтворюють загальний розвиток населеного пункту й умови проживання в ньому.

Структура землекористування визначається співвідношеннями між ріллею, пасовищами, сіножатями, лісовими угіддями, урбанізованими, промисловими територіями. Відповідно до існуючої системи розподілу земель за призначеннями сільських рад виділяються: землі під будівлями для обслуговування житлових будинків і господарських споруд; землі особистого селянського господарства; землі для товарного виробництва. Відома модель Й.Тюнена про спеціалізацію поселень (як правило, сільських) в окремих концентрованих зонах залежно від віддаленості міського центру спостерігається і в межах території Прикарпатської агломерації – в міру віддалення від

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

основних поселень на цій території зменшується частка ріллі й садів, збільшується кількість пасовищ та малоефективного використання земель.

Земельні відносини й ціни на земельні ділянки. Ріст ціни на земельні ділянки в межах агломерації свідчить про зацікавлення потенційних інвесторів щодо власності на території. Спостерігається диференціація цін на земельні ділянки. Піковим роком за рівнем цін на нерухомість і земельні ділянки став 2009-й, після чого стався обвал і незначне поживлення ринку землі в 2011-му. Отже, аналіз ринку землі й нерухомості засвідчує, що найбільшу цінність з погляду забудови ділянки мають землі в Трускавці та Східниці, а також землі, розташовані в межах радіусу до 5 км від центрів.

Землегосподарювання. Сільське господарство (рільництво і тваринництво); лісо- та водогос-

подарювання, використання природних ресурсів (рекреаційних), корисних копалин є основними видами землегосподарювання в межах земель агломерації. Загалом ефективність землегосподарювання низька.

Для обґрунтування вимог і концепції просторової організації та розвитку Прикарпатської агломерації, крім аналізу процесів і ресурсів на виділеній території, аналізувались проектні пропозиції минулих років, а також стратегії й локальні пропозиції соціально-економічного розвитку поселень цієї зони. Зокрема: проекти радянського періоду; концепція Курортполісу Великого Трускавця; відновлення вузькоколіюк у цій частині регіону та їх використання для рекреаційних потреб; Стратегії соціально-економічного розвитку району; проекти оновленої містобудівної документації Дрогобича, Трускавця, Борислава

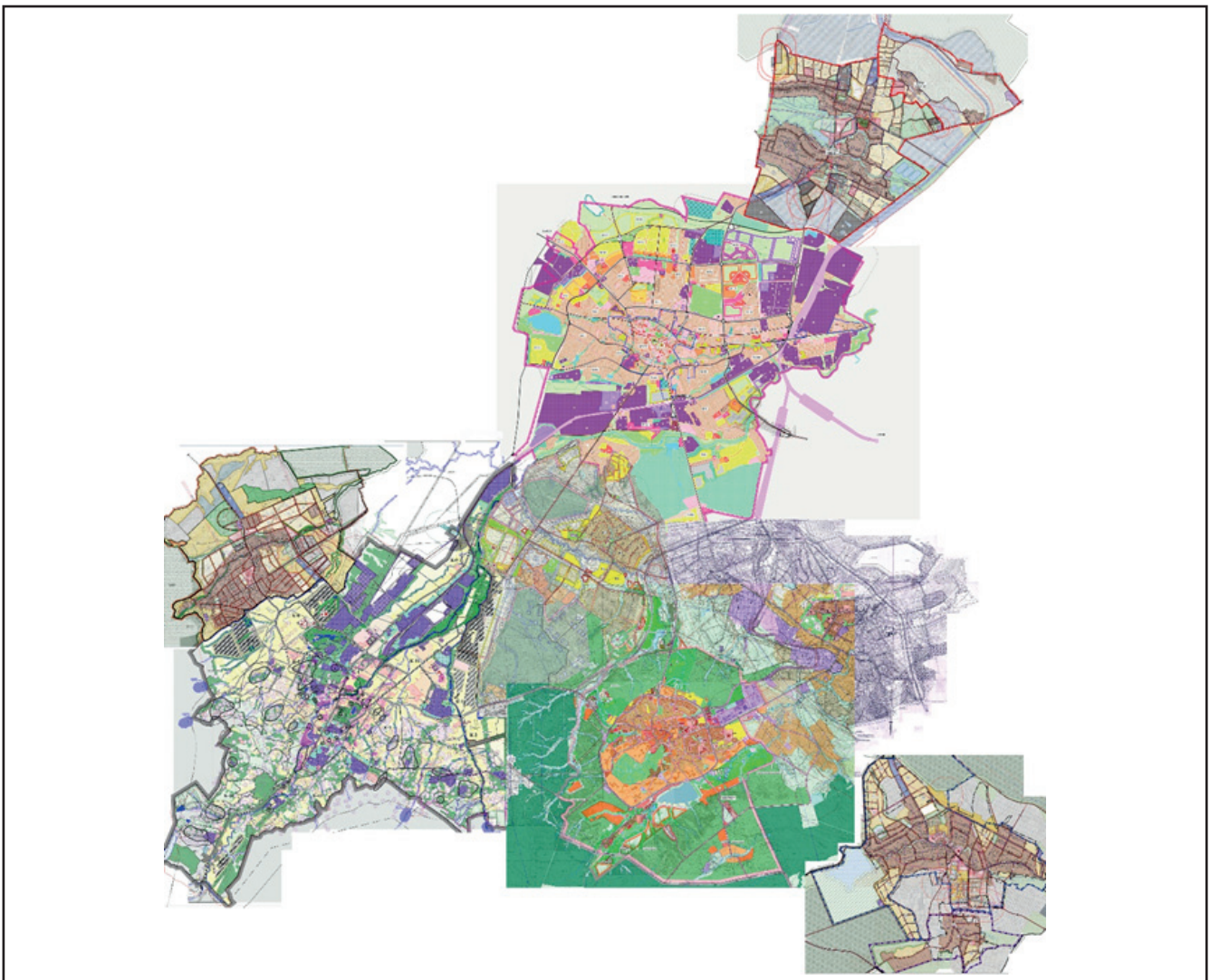


Рисунок 5. Просторова структура основних поселень Прикарпатської агломерації: Дрогобич – Трускавець – Борислав – Попелі – Рихтичі – Добростанів

та прилеглих до них сільських поселень (рис. 5); локальні інвестиційні пропозиції та проекти.

V. Вимоги та пропозиції з просторової організації й розвитку Прикарпатської агломерації. Вимоги й підходи до просторової організації та розвитку агломерації включають: організацію й розвиток курортно-рекреаційної сфери; розбудову транспортної, соціальної та інженерної інфраструктури; розбудову екологічного каркасу території тощо. Практика некомплексного освоєння територій, коли рекреаційні ресурси оцінювались як невичерпні, а здатність природи до самовідновлення як необмежена, призвела до неефективного використання земель і рекреаційних ресурсів регіону, до загострення екологічних і соціальних проблем на території. Одна з найважливіших вимог – реконструкція рекреаційно-освоєних територій, дає можливість створювати додаткові рекреаційні потужності та зменшити вилучення природних ландшафтів для рекреаційного використання, а отже, позитивно впливає на екологію краю та соціальні характеристики. Реконструкція рекреаційних територій на соціально орієнтованих принципах дозволить, окрім іншого, поліпшити соціальну інфраструктуру.

Разом із тим реконструкція й підвищення ефективності використання рекреаційно-освоєних територій гальмується:

- загостренням екологічних проблем у районі; недостатньою кількістю вільних ресурсів (води, енергії), а також зручних територій для розширення рекреації;

- погіршенням рекреаційних властивостей освоєних територій; складним переплетінням зон різного функціонального використання, а також недосконалою практикою виділення територій для окремих рекреаційних об'єктів у межах спільних рекреаційних вузлів;

- практикою нераціонального вирішення транспортного обслуговування рекреації;

- загостренням інженерно-технічних проблем. Реконструкція території неминуче пов'язується з перенесенням і заміною інженерних мереж, знесенням окремих споруд, іншими інженерно-технічними проблемами.

Одна з задач реконструкції рекреаційної системи регіону агломерації – зберегти чи повернути природні характеристики рекреаційному простору. Рекреаційні об'єкти і комплекси початку ХХ ст. вміло «вбудовані» в навколишній ландшафт за

принципом підпорядкованості об'єктів природній структурі. З початку 1990-х років цей принцип вилучено з практики, що принципово змінило облік рекреаційних центрів і ландшафтів. Особливі труднощі існують в умовах розміщення рекреаційних центрів у межах населених пунктів, зокрема Трускавця і Східниці.

Інша вимога – оптимізація взаємозв'язку між аграрною й рекреаційною системами, диференціація простору рекреаційного середовища, його ієрархічної будови, визначення основних і другорядних ланок; зміна системи рекреаційного господарювання і форм власності на землю та об'єкти. Важливими резервами є об'єднання внутрішніх рекреаційних інженерних і транспортних систем та переструктуризація функціонально-розпланувальної структури.

Важлива й вимога оптимальних розмірів рекреаційних закладів для конкретних видів рекреації і природно-ландшафтних умов, а також питання про їх розміщення. На практиці можливі два відмінні підходи: концентрація рекреаційних закладів при збільшенні розмірів рекреаційних споруд; дрібна структура й дисперсне розміщення рекреаційних об'єктів. У рекреаційній практиці регіону підтримувалась тенденція концентрації рекреаційно-лікувальних закладів, що можна пояснити рядом економічних (особливо з позиції капіталовкладень) вигод. Разом із тим така практика призводить до виникнення локальних екологічних кризових ситуацій, має й соціально негативні наслідки для регіону, оскільки веде до диспропорцій у соціально-економічному розвитку окремих територій. Природно-ландшафтні умови місцевості, розвинутість транспортної інфраструктури, складена система розселення вказують на недоцільність творення в регіоні нових великих рекреаційних центрів.

Вимогливість до рекреаційно-лікувального сервісу приведе до зростання числа людей, задіяних у рекреації. Отже, постає вимога соціально орієнтованості рішень з просторової організації та розвитку агломерації. Потреби в трудових ресурсах мають бути задоволені з числа місцевих мешканців, а в умовах зростання безробіття в регіоні слід визначити величину рекреаційних центрів і за цим параметром. Чим більшим трудовим ресурсним показником характеризується рекреаційна зона, тим більші обсяги рекреаційного будівництва можна передбачити.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Реконструкція та розвиток рекреаційно-лікувальних територій неминуче пов'язується з перерозподілом. Постає вимога перегляду складної структури територій, виходу на нові масштаби її поділу, що обумовлюються зміною форм власності існуючих рекреаційних закладів. Оптимізація має відбуватись на основі розширення функціонального змісту означених територій, вдосконалення ландшафтно-розпланувальної організації, надання територіям відкритого характеру й поліпшення зв'язків з сусідніми територіями (внесення елементів мобільності й динамізму в існуючі рекреаційні системи), через розширення форм і видів рекреації, які найповніше відповідатимуть як різноманітним природно-ландшафтним умовам, так і вимогам рекреантів, – це ще одні вимоги для обґрунтування рішень.

Реалізацію встановлених вимог проілюструємо на прикладі Трускавця – провідного бальнеологічного курорту України. Існує потреба реформування цього вузла в контексті реалізації ідеї курортотолісу «Великий Трускавець», що передбачає вироблення нових організаційно-правових, економічно-фінансових і ландшафтно-просторових підходів до рекреаційної діяльності. Розглянемо лише ландшафтно-просторовий аспект цієї роботи.

При створенні курортотолісу «Великий Трускавець» у межах Прикарпатської агломерації та для його ефективного функціонування слід врахувати: по-перше, наявність сильного курортно-рекреаційного центру, яким є курорт Трускавець; по-друге, матеріальний стан населення, його освіту, навички господарської й рекреаційної діяльності (людський чинник); по-третє, відносини, які склались між курортотолісом і агломерацією (адміністративно-управлінський чинник); по-четверте, можливості науково-інформаційного забезпечення функціонування курортотолісу; по-п'яте, рівень розвинутої інфраструктури, господарського освоєння території, ресурси та їх використання, а також інші умови й окреслені нами вимоги.

Вирішальний вплив на функціонально-розпланувальну структуру курортотолісу «Великий Трускавець» матиме його положення у природно-ландшафтній системі Львівщини, зокрема «сусідство» з національним парком «Сколівські Бескиди». Стрижневою ланкою курортотолісу, що суттєво збільшить гнучкість простору, має стати проект «Трускавецький трамвай», ідея якого полягає в переорієнтації Трускавецько-

Східницького рекреаційного вузла на Українські Карпати шляхом будівництва трамвайного сполучення від Трускавця через Борислав і Східницю в гори. Трамвай сполучатиметься з відновлюваною вузькоколійкою Верхнє Синьовидне – Майдан – гора Високий Верх – Зубриця та використовуватиметься для рекреаційних потреб. Це принципово змінить життя всіх поселень зони впливу вузькоколійки, і передусім міста-курорту Трускавець. Передбачається, що на перспективу трамвай повинен стати головним видом громадського транспорту в межах агломерації, об'єднавши в систему Дрогобич – Стебник – Борислав – Трускавець – Східницю.

Щодо пропозиції відновлення вузькоколійної вітки Верхнє Синьовидне – Корчин – Крушельця – Підгородці – Сопіт – Довге – Рибник – Майдан – Зубриця відзначимо наступне. Траса розпочинається в селищі Верхнє Синьовидне, пролягає через названі села, проходячи землями господарств Сколівського, Дрогобицького і Турківського районів, а також територією держлісфонду. Характерними її ознаками є:

- можливість продовження вітки до смт. Східниця, що об'єднає два великих рекреаційних центри (Східниця і Верхнє Синьовидне);

- санаторно-курортний профіль об'єктів, що виникатимуть на території впливу відновлюваної ВКЗ, органічно поєднуюватиметься зі сформованою тут спортивно-оздоровчою рекреацією;

- стан траси першої ВКЗ складний для відновлення, потребує нових інженерно-технічних споруд при проходженні через села Корчин, Крушельниця і Сопіт, а також через р.Стрий при розгалуженні на Східницю.

Існують й інші ознаки, що характеризують вузькоколійку. По-перше, це «прив'язка» вузькоколійок до великих населених пунктів гірських районів – смт. Верхнє Синьовидне, а також можливість стикувати відновлювальні вітки з залізницями міністерства шляхів сполучення. По-друге, технічна можливість продовжити ВКЗ до смт. Східниці, сполучити два великих рекреаційних центри Верхнє Синьовидне і Східниця в єдину систему. По-третє, сполучити всі три вузькоколійки Львівщини між собою, створивши в такий спосіб кільце навколо національного парку «Сколівські Бескиди», не допускати попадання автомобільного транспорту за межі вузькоколійного кільця на природоохоронні території.

Таким чином, лікування мінеральними водами доповнюється можливістю мандрувати горами, збирати гриби, ягоди й лікарські рослини, займатись гірськолижним спортом, відпочивати в літній період на березі річки Стрий. Для цього потрібно на місці споруджуваного колись Рибницького водосховища розвинути пляжно-рекреаційну зону для відпочивальників Трускавця і Східниці, а також організувати рекреаційний центр на місці колишнього с. Довге. Запропоновані ідеї й вимоги дозволять звузити область пошуку можливих варіантів реконструкції та розвитку агломерації і окремих поселень. «Великий Трускавець» будуватиметься на ідеї деконцентрації рекреаційних закладів на всю територію курортотолісу. Донині розвиток Трускавця як міста-курорту проходив шляхом концентрації лікувальних і рекреаційних об'єктів, що посилює процес його урбанізації, спричинило виникнення протиріч між містом і курортом. Така ситуація вже не задовольняє ні відпочивальників, ні мешканців. При деконцентрації рекреаційно-лікувальних закладів у межах агломерації загострюється проблема надійних і швидкісних зв'язків між окремими комплексами. Трамвай стане саме таким транспортним засобом зв'язку.

Висновки

1. Зміни в державі (соціальні, ринок землі, розвиток комунікацій тощо) обумовлюють зміни в процесах урбанізації та реформування систем розселення – включення в міське середовище або підпорядкування приміських територій; зростання щільності забудови приміських територій, зростання залежності соціально-економічних і просторових пов'язань між поселеннями. Постає вимога дослідження та використання агломераційних ефектів.
2. Аналіз теоретичних передумов з використанням обґрунтованих методів аналізу просторових ситуацій дав можливість виділити систему агломераційно-утворювальних чинників. Їх аналіз на прикладі Прикарпатської агломерації дозволив здійснити делімітацію та обґрунтувати вимоги до її просторової організації й розвитку.
3. На основі власних аналізів, вивчення проектних документів і пропозицій соціально-економічного розвитку території автори вважають за доцільне вийти за межі Дрогобицького району і долучити в межі Прикарпатської агломерації частково території Сколівського та Турківського районів до межі заповідника «Сколівські Бескиди».

4. Обґрунтовано вимоги й практичні рекомендації до просторової організації та розвитку Прикарпатської агломерації, зокрема: реконструкції рекреаційного середовища й підвищення ефективності використання рекреаційного потенціалу; соціальної орієнтованості проектних рішень; оптимізації взаємозв'язку між рекреаційною та аграрною системами агломерації. Обґрунтовані конкретні пропозиції просторової організації та розвитку курортотолісу «Великий Трускавець», органічного пов'язання курортно-бальнеологічного центру з природною системою долини річки Стрий та лісовими масивами Карпат, динамізації простору через відновлення вузькоколійки та використання її як рекреаційного транспорту.

Список використаних джерел

1. Алаев Э. Б. Региональное планирование в развивающихся странах / Э. Б. Алаев. – М.: Наука, 1973. – 408 с.
2. Антикризове управління економічною безпекою в умовах викликів фінансово-економічної глобалізації (державний і регіональний виміри): моногр. / Хвесик М.А., Степаненко А.В., Ральчук О.М., Дорош Й.М. – К.: Юго-Восток, 2010. – 323 с.
3. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем: моногр./М.М.Габрель. – ІРД НАН України. – К.: Вид. дім А.С.С, 2004. – 400 с.
4. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]: офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>
5. Демин Н.М. Управление развитием градостроительных систем / Н. М. Демин. – К.: Будівельник, 1991. – 184 с.
6. Перцик Е. Н. Геоурбанистика / Е. Н. Перцик. – М.: Академия, 2009. – 432 с.
7. Програма соціально-економічного та культурного розвитку міста Трускавця на 2016 рік [Електронний ресурс]: офіц. сайт. – Режим доступу: www.tmr.gov.ua
8. Сайт міської ради м. Дрогобича [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.drohobych-rada.gov.ua
9. Ткачук Р. Логіко-когнітивні моделі формування управлінських рішень інтегрованими системами в екстремальних умовах: посіб. / Р. Ткачук, Л. Сікора; Львів. держ. ун-т безпеки життєдіяльності [та ін.]. – Л.: Ліга-Прес, 2010. – 404 с.
10. Топчієв О.Г. Соціально-географічні дослідження: методологія, методи, методики / О.Г.Топчієв. – Одеса: Астропринт, 2005. – 632 с.
11. Шаблій О.І. Основи загальної суспільної географії / О.І. Шаблій. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2003. – 423 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ВАСИЛЬЧАК С.В., ЖИДЯК О.Р., ГРИНІВ Ю.О. Вплив реформи децентралізації на міжбюджетні відносини в Україні.....	3
БОГДАНОВСЬКА Є.О. Особливості реалізації антикризової державної політики в розвинутих країнах світу та Україні	8
НЕБОТОВ П.Г. Міжнародний досвід формування та розвитку систем експортного контролю.....	18
НЕЧИТАЙЛО О.Р. Сутність та особливості функціонування економіки знань.....	25
РИБЧАНСЬКА Х.В. Методи державного регулювання вищої освіти	31
КОЛОДІЙЧУК А.В. Аналіз впливу економічного, адміністративного та соціального потенціалів впровадження ІКТ на рейтингові позиції економіки України у світі.....	39
ГУЖВА І.Ю. Перспективи розвитку зовнішньоторговельної сфери національної економіки України.....	44

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

СІГАЙОВ А.О., ПРИХОДЬКО В.Е. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства	57
КРУШ В.В., ПАВЛІКОВСЬКИЙ А.М. Теорія і практика діагностики платоспроможності вітчизняних підприємств.....	61
НІКОЛАЄВА Н.А., ЛИТОВЧЕНКО Н.А. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства	69
ОСАДЧА Г.Г., КОЗАЧЕНКО В.О. Методологічні аспекти обліку дебіторської заборгованості на виробничих підприємствах.....	75
МАМАЛИГА В.М., ГОРБ І.Ю. Парадокси техніко–економічного обґрунтування вибору енергоефективного обладнання (на прикладі освітлювальних пристроїв)	79
МЕЛЬНИКОВ О.В. Сутність та завдання державного регулювання розвитком інформаційної сфери України	87
НАГАВИЧКО Т.О. Аналіз підходів щодо оцінки результативності діяльності підприємств.....	93
МУКОВІЗ В.С., ОСНАЧ Т.В. Особливості обліку доходів операційної діяльності будівельного підприємства	97

Розвиток регіональної економіки

ГАБРЕЛЬ М.М., ЛИСЯК Н.М. Методи аналізу та обґрунтування вимог до просторової організації і розвитку Прикарпатської агломерації.....	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, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);

– **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, лівє, правє – 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 Equation, 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

№5 (192) 2017 р.

Періодичність – щомісячник

Редактор Примостка О.О.

Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 29.05.2017 р.

Формат 60x84 1/8. Папір офсетний

Ум. друк. аркушів 14,30.

Гарнітура Eurore. 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