



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 2/2'2017

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол №3 від 16 лютого 2017 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №4 від 14 лютого 2017 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу

допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 23.02.2017

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

Е-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2017
© "Економіка. Фінанси. Право",
2017

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, професор кафедри економіко-правових дисциплін Національної академії внутрішніх справ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, к.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

ЗМІСТ

С.А. ТКАЧЕНКО. Амплуа функції економічної діагностики в управлінні	4
О.В. ЗАВЕРХОВСЬКИЙ. Обставини, що підлягають доказуванню при розслідуванні контрабанди ...	8
Ю.В. ТРОКОЗ. Індекс глобальної конкурентоспроможності - як показник макрорівня розвитку національної економіки	12
Н.С. АРТАМОНОВА. Аналітичні інструменти в системі стрес-тестування фінансової нестійкості підприємств	21
М.Ю. ЄГОРОВ, Т.В. АВЕРІХІНА. Статистичний аналіз динаміки ВВП в Україні за 1996–2015 роки	24
В.С. ДЕКАЛЕНКО. Етичні та моральні основи в діяльності суддів України	30
Г.С. ГРИГОР'ЄВ. Теоретичні передумови стратегічного оцінювання національної економіки	34
Т.О. КИР'ЯЗОВА, Н.І. ЧУЛАК. Доходи державного бюджету України: проблеми формування та можливі джерела збільшення	40
М.М. ШЕПУТА, Л.Л. ЛИТВИНЕНКО. Особливості формування корпоративного іміджу сучасних підприємств	45
Є.І. МАСЛЕННИКОВ, Д.Д. ПРИСАКАР. Теоретичні засади організації облікового процесу на промислових підприємствах	49
І.В. ОЗЕРСЬКИЙ. The national school of judges of Ukraine: legal and psychological content of professional judges training	53
О.В. ПОБЕРЕЖЕЦЬ, Г.В. МАКАРЕВИЧ. Обліково-аналітичне забезпечення процесу управління результатами діяльності підприємства	58
О.В. СТАНІСЛАВИК. Особенности планирования в системе операционного менеджмента предприятия	62
Н.І. СИНКОВЕЦЬ. Інституційно-організаційний механізм регулювання міграції в Європейському союзі	68
Я.М. ГУМЕНЮК. Удосконалення моделі інтеграційного розвитку аграрного сектору економіки України з ЄС	73
О.П. ХАЄЦЬКА. Сучасні тенденції зовнішньоекономічної діяльності України	79

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 338.242.2:[65.012.122:338.43]

АМПЛУА ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В УПРАВЛІННІ

ROLE OF ECONOMIC DIAGNOSTIC FUNCTION IN THE MANAGEMENT



к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, в.о. ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

У статті обґрунтовано, перевага системної методології інтегрованої економічної діагностики полягає в тому, що вона значно розширює функції комплексного аналізу та оцінки на підприємствах і у виробничих об'єднаннях, посилює її управлінський аспект. Доведено, у своїй сукупності різні види підсистеми діагностики, що утворюють систему інтегрованої економічної діагностики, дозволяють плановірно проводити, виходячи із найрізноманітніших запитів управління, глибоке дослідження різних аспектів діяльності підприємств та виробничих об'єднань і їх внутрішніх структурних підрозділів як єдиного цілого за будь-які календарні періоди часу, що підвищує економічну ефективність систем управління. Серед розвідок актуальністю відрізняється питання, пов'язане із виробленням комплексу завдань вирішення проблем при проектуванні та експлуатації систем стратегічного управління шляхом визначення факторів підвищення виробничої діяльності підприємств й ін.

В даній статті обґрунтовано, преимущество системной методологии интегрированной экономической диагностики заключается в том, что она значительно расширяет функции комплексного анализа и оценки на предприятиях и в производственных объединениях, усиливает её управленческий аспект. Доказано, в своей совокупности различные виды подсистемы диагностики, образуют систему интегрированной экономической диагностики, позволяют планомерно проводить, исходя из самых разных запросов управления, глубокое исследование различных аспектов деятельности предприятий и объединений и их подразделений как единого целого за любые календарные периоды времени, что повышает экономическую эффективность систем управления. Среди дальнейших исследований актуальностью отличается вопрос, связанный с выработкой комплекса задач решения проблем при проектировании и эксплуатации систем стратегического управления путём определения факторов повышения производственной деятельности предприятий, др.

This article is justified, the advantage of an integrated economic system methodology of diagnosis is that it significantly extends the functions of the complex analysis and evaluation of enterprises and production associations, strengthen its administrative aspect. It is proved in the aggregate different types of diagnostic subsystem, form a system of integrated economic diagnostics enable planned to carry out, on the basis of a variety of management requests, in-depth study of various aspects of activity of the enterprises and organizations and their divisions as a whole for any calendar periods of time, which increases the cost the effectiveness of management systems. Among further research actuality different question related to the generation of complex problem-solving tasks in the design and operation of the strategic management system by determining influence of factors increase the production activities of enterprises.

Ключові слова: економічна діагностика, значення, управління й функція

Ключевые слова: диагностика, значение, система управления и функция

Keywords: role, subsystem, management system, target, economic diagnostics

ВСТУП

«Діагностика – встановлення і вивчення ознак, що характеризують стан організмів, машин, систем, для передбачення можливих відхилень й запобігання порушень нормального режиму їх роботи та діяльності» [2, с.86].

Наведене визначення дефініції повною мірою відноситься і до функції діагностики виробничо-господарської діяльності або, як її інакше називають, до підсистеми діагностики підприємства, економічної, під предметом якої розуміється «аналіз й оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку та наслідків поточних управлінських рішень. Як підсумок діагностики на основі оцінки стану господарства, його економічної ефективності

робляться висновки, необхідні для прийняття швидких, але важливих рішень, наприклад про цільове кредитування, про купівлю або продаж підприємства, про його остаточне закриття і ін.» [2, с.86].

Подальший розвиток діагностики як науки в нашій країні дуже щільно пов'язаний з роботами Л.А. Костирко, яка підняла роль діагностики на рівень найважливішого фінансово-економічного завдання. «Вона повинна не тільки забезпечувати інформацією про поточний фінансовий стан, - пише Л.А. Костирко, - але й визначати несприятливі тенденції внутрішнього розвитку підприємства та умов середовища, встановлювати «діагноз» і знаходити підходи та рекомендації по їх ідентифікації» [5, с.5]. Л.А. Костирко зазначає, «головним елементом формування механізму забезпечення фінансового управління підприємства є діагностика потенціалу

фінансово-економічної стійкості» [5, с. 252]. У роботах Л.А. Костирко приведено теоретичні основи і нові методичні підходи до діагностики потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства (об'єднання), які розглянуто через призму ринкових трансформацій господарства. Уточнено й конкретизовано основні економічні категорії теорії фінансово-економічної стійкості. Викладено та досліджено принципи, закономірності і методичні підходи, процедури та послідовність їх застосування за напрямками діагностики. Наводяться аргументація і опис аналітичних показників, які визначаються як керівні параметри управління підприємством. Висвітлені ситуаційні сценарії вибору стратегії стійкого розвитку, засновані на методах економіко-математичного моделювання та ін.

Не дивлячись на той факт, що великий внесок у розвиток економічної діагностики як науки внесли своїми працями такі вчені, як К.О. Алпатова [1], І.В. Кривов'язюк [6], Г.П. Полякова [7], С.В. Сіліфонкіна [8] й інші, питання пов'язані із утворенням комплексної підсистеми інтегрованої економічної діагностики відповідного науково орієнтованого висвітлення не знайшли і ін.

МЕТА РОБОТИ полягає у формуванні концепції створення функції інтегрованої економічної діагностики, яка дозволить проводити, виходячи із найрізноманітніших запитів системи управління, глибоке дослідження різних аспектів діяльності підприємств та об'єднань й їх підрозділів як єдиного цілого за будь-які календарні періоди часу, що підвищить економічну ефективність управління.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою статті виступає діалектичний метод і основні положення теорії діагностики та управління. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик діагностики й управління); *економіко-статистичний*, *розрахунково-конструктивний*, *порівняльний* (при аналізі та оцінці сучасного стану діагностики в системах управління підприємств); *групування* (з метою характеристики практики діагностики в системах управління підприємств), ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

Економічна діагностика як функція управління має ту ж саму мету, що і система управління у цілому, та знаходиться в щільному зв'язку з іншими її підсистемами. Навіть самий загальний розгляд цих зв'язків дозволяє виявити роль підсистеми економічної діагностики в процесі управління системою і ін.

Діагностика найтіснішим чином пов'язана із такою найважливішою функцією управління, як планування. Економічна діагностика виступає як один з найважливіших елементів процесу розробки науково обґрунтованих планів розвитку об'єктів управління – галузей, підприємств, об'єднань тощо. Розробка поточних та перспективних планів вимагає

грунтовної діагностики роботи за певний період часу, точне виявлення невикористаних внутрішніх резервів підприємств, врахування дії в плановому періоді факторів науково-технічного прогресу й ін. Усе це знаходить своє відображення у відповідних економіко-аналітичних розрахунках. Таким чином, доброякісно організована економічна діагностика являє собою науково обґрунтовану базу планування.

З плануванням щільно пов'язана діагностика очікуваного і фактичного виконання планових завдань, яка спрямована на визначення результатів роботи за той чи інший плановий період, виявлення дії різних факторів впливу на сам процес виробничо-господарської діяльності та отримання інформаційних даних для об'єктивної оцінки досягнутих результатів. У цій якості підсистема планування виступає як базис для економічної діагностики.

У процесі управління економічна діагностика також щільно пов'язана і з функцією обліку. Облік по відношенню до діагностики виступає основним постачальником інформації про фактичну діяльність керованих об'єктів. Це обумовлено тим, що якість економічної діагностики багато в чому залежить від повноти, достовірності і своєчасності одержуваних обліково-економічних даних. У той же час діагностика чинить певний вплив на методологію обліку. Так, наприклад, реєстрація інформаційних даних бухгалтерського обліку в основному будується таким чином, щоб забезпечити найбільшу зручність для діагностики окремих сторін діяльності і всього підприємства в цілому й інше.

І, нарешті, в процесі управління підсистема економічної діагностики щільно пов'язана з функцією регулювання. Займаючи в системі управління проміжне положення між плануванням та бухгалтерським обліком, з одного боку, й регулюванням – із іншого, економічна діагностика завжди передусе прийняття управлінських рішень і являє собою їх логічну основу. Від якості, комплексності та оперативності функції діагностики багато в чому залежить оптимальність рішень, прийнятих на різних рівнях управління виробництвом.

Роль економічної діагностики в управлінні, зв'язки з іншими функціями визначають і її значення в практичній діяльності всіх ланок сучасного виробництва, а саме, діагностика слугує: елементом методу планування та прогнозування, їх науковою базою; інструментом для об'єктивної оцінки діяльності; найважливішим засобом виявлення і мобілізації резервів підвищення економічної ефективності виробництва та поліпшення якості роботи; знаряддям вдосконалення господарського керівництва і здійснення всебічного виробничо-господарського управління; одним із засобів виховання членів трудового колективу (виховання відповідального ставлення до процесу праці та використання і збереження об'єктів приватної власності).

Сучасна практика дослідження складних економічних систем, таких, наприклад, як промислові підприємства та виробничі об'єднання, зажадала створення системи економічної діагностики, яка враховувала б складність аналізованих об'єктів і

розв'язуваних при цьому завдань. У цьому зв'язку практика зажадала також розробки таких методів економічної діагностики, які дозволили б встановити та пояснити комбінаційні (складні) взаємозв'язки і взаємозумовленість різних елементів виробничого процесу, виявити існуючі закономірності їх розвитку та встановити тенденції і напрямки їх зміни тощо.

Та, що раніше застосовувалася методологія економічної діагностики, заснована на дослідженні окремих груп показників діяльності підприємств й їх внутрішніх підрозділів, багато в чому не задовольняла висловленим вище вимогам. Виникла нагальна необхідність її вдосконалення і створення нової методології діагностики складних економічних систем, яка дозволяє досліджувати їх не просто як сукупність окремих частин, а й як єдине ціле, що володіє новою, специфічною якістю, відсутньою у складових елементах. Рішення було досягнуто в результаті використання в методології економічної діагностики системного підходу, який втілює в собі найважливіші принципи матеріалістичної діалектики – розгляд явищ у їх взаємозв'язку та розвитку, діалектична єдність окремої частини і усього цілого. Це дозволило виробити запропоновану концепцію системи інтегрованої економічної діагностики. Системний підхід, зокрема, надав повну можливість, виходячи із цілей дослідження, встановити положення системи інтегрованої економічної діагностики в часі та просторі, визначити структуру системи і процеси взаємодії її частин та в рамках усієї системи відношення частин до цілого, ін.

Основні риси інтегрованої економічної діагностики висвітлені в роботах багатьох вчених-економістів, зокрема, таких, як О.М. Виборова [3], О.В. Галкіна [4], О.А. Толпегіна [9] та інших. Але, мабуть, найбільш глибоко та всебічно це питання розглянуто в працях А.Д. Шеремета, який обґрунтував потребу в розробці теорії інтегрованої економічної діагностики, ґрунтуючись на вивченні зв'язку діагностики з управлінням, розгляді діагностики як методу управління виробництвом і господарською діяльністю. А. Д. Шеремет також виділяє в системі інтегрованої економічної діагностики наступні його основні підсистеми управління: періодична діагностика загальних показників підприємства (об'єднання); внутрішньогосподарська діагностика; поточна (оперативна) діагностика; діагностика виробництва та реалізації окремих найважливіших виробів; діагностика економічної перспективи розвитку підприємства (об'єднання); міжгосподарська економічна діагностика [10] та ін.

Беручи за основу, висунуту А.Д. Шереметом концепцію структури інтегрованої економічної діагностики у цілому, ми вважаємо за необхідне внести в неї деякі зміни. Справа в тому, що діагностика виробництва та реалізації окремих найважливіших видів продукції не може розглядатися як самостійний вид діагностики. Це всього лише окремих випадок такого виду діагностики, як проблемно-орієнтована, яка повинна увійти у інтегровану економічну діагностику в якості одного з основних структурних елементів, ін.

Крім того, у системі повинен бути виділений такий вид інтегрованої економічної діагностики, що охоплює передпроектну і проектну стадії виробничо-господарської діяльності, – функціонально-вартісна діагностика.

У цьому зв'язку цілком представляється можливим виділити в системі інтегрованої (комплексної) економічної діагностики наступні її види: перспективна (довгострокова) діагностика, ретроспективна (наступна) діагностика, оперативна (поточна) діагностика, порівняльна діагностика, проблемно-орієнтована діагностика (означене конкретне цільове завдання вирішується виключно у машинобудуванні та суднобудуванні в умовах застосування платежів замовника за частковою готовністю машинобудівної й суднобудівної готової продукції), функціонально-вартісна діагностика і інше.

Перспективна діагностика – це метод вивчення економіки промислових підприємств, науково-виробничих об'єднань та їх внутрішніх структурних підрозділів, що забезпечує отримання інформації про рівень показників господарської діяльності на завдану перспективу, а також про напрямки й ступень впливу на них різних зовнішніх і внутрішніх факторів. Перспективна діагностика також необхідна для складання планових завдань на майбутній період та вироблення рішень, що забезпечують успішне виконання плану і ін.

Ретроспективна діагностика діяльності промислових підприємств й науково-виробничих об'єднань та їх внутрішніх структурних підрозділів – найбільш розроблений вид економічної діагностики. Його методи знаходять застосування і в інших видах діагностики. Основне призначення періодичної діагностики полягає у вивченні діяльності об'єднань, підприємств та внутрішніх ланок за такі періоди часу, як місяць, квартал, рік і інші з початку виконання проекту з метою отримання повної, об'єктивної оцінки результатів господарської діяльності за ці періоди, виявлення ефективності виробництва.

Оперативна діагностика покликана дослідити роботу промислових підприємств й науково-виробничих об'єднань та їх внутрішніх структурних ланок за відносно короткі періоди часу – зміну, добу, тиждень і інші. Мета оперативної діагностики – забезпечити своєчасне отримання інформації про величину, напрямки та причини відхилень виробничих процесів від завданих параметрів, що необхідно для оперативного регулювання ходу виробництва.

Порівняльна діагностика спрямована на вивчення діяльності науково-виробничих об'єднань, промислових підприємств, цехів, бригад, дільниць у порівнянні з іншими об'єднаннями, підприємствами, цехами, бригадами і дільницями тієї ж галузі або інших галузей. Така діагностика необхідна для підбиття підсумків конкурентоспроможності об'єднань й підприємств галузі, для швидкого освоєння передового досвіду та комплексного виявлення можливостей підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності.

Проблемно-орієнтована діагностика являє собою

метод виявлення і дослідження комплексу складних виробничо-господарських проблем техніко-економічного характеру. Формування цього виду діагностики багато в чому пов'язано з впровадженням у виробничо-господарську практику методів програмно-цільового управління. Науково-технічний прогрес значно розширює можливості удосконалення техніки та технології, збільшуючи тим самим кількість варіантів вирішення однозначних за цілеспрямованістю завдань розвитку виробництва. У цьому зв'язку проблемно-орієнтована діагностика спрямована на дослідження різних варіантів вирішення проблеми, що забезпечують досягнення комплексу поставлених цілей й інше.

Функціонально-вартісна діагностика – це вид техніко-економічної діагностики, розроблений зарубіжними і вітчизняними фахівцями з економічних питань, який покликаний забезпечити повне, взаємопов'язане дослідження властивостей вироблених виробів та витрат ресурсів, пов'язаних з їх виробництвом. Початковим об'єктом такої діагностики служать функції виробів, які проявляються в їх здатності до експлуатації в необхідних для споживача умовах і задоволенні сучасних потреб. Мета діагностики – знайти в кожному конкретному випадку оптимум співвідношення показників якості та здійснюваних витрат. За допомогою функціонально-вартісної діагностики можна формувати високоефективні системи зниження витрат на виробництво і підвищення якісних характеристик, технічних параметрів готової продукції.

Перераховані види функції діагностики утворюють систему інтегрованої економічної діагностики, яка у відповідності з охоплюваними нею рівнями системи управління складається із 2 (двох) частин: економічної діагностики діяльності промислового підприємства та науково-виробничого об'єднання і внутрішньогосподарської діагностики (діагностики діяльності цехів, ділянок).

ВИСНОВКИ

Переважа системної методології інтегрованої економічної діагностики полягає в тому, що вона значно розширює функції комплексного аналізу та оцінки на промислових підприємствах і в науково-виробничих об'єднаннях, посилює її управлінський аспект. У своїй сукупності різні види діагностики (перспективна, ретроспективна, оперативна, порівняльна, проблемно-орієнтована та функціонально-вартісна), що утворюють систему інтегрованої економічної діагностики, дозволяють плановірно проводити, виходячи із найрізноманітніших запитів управління, глибоке дослідження різних аспектів діяльності промислових підприємств і виробничих об'єднань та їх внутрішніх структурних підрозділів як єдиного цілого за будь-які календарні періоди часу, що істотно підвищує економічну ефективність систем управління, інше. Серед розвідок актуальністю відрізняється питання пов'язане із виробленням

комплексу завдань вирішення проблем при проектуванні й експлуатації функціонально розвинутих систем стратегічного управління шляхом визначення факторів впливу підвищення виробничої діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Алпатова, Е.А. Математические методы в диагностике экономического состояния предприятия: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.13 / Екатерина Александровна Алпатова; [Место защиты: Оренбургский гос. университет]. - Ростов на Дону, 2013. – 193 с.: ил.
2. Большой бухгалтерский словарь: 10000 терминов / Под ред. А.Н. Азрилияна.- М.: Институт новой экономики, 1999.-574с.; ISBN 5-89378-003-5.
3. Выборова, Е.Н. Комплексная диагностика экономического состояния организаций розничной торговли: теория, методология, практика: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Елена Николаевна Выборова; [Место защиты: Сиб. универ-т потреб. кооп.]. - Новосибирск, 2010. - 357с.:ил.
4. Галкина, Е.В. Комплексная финансовая диагностика эффективности деятельности организации [Текст]: монография / Елена Валерьевна Галкина. – Орёл: Картуш, 2010. – 329 с.: илл., таблиц.; 21 см.; ISBN 978-5-9780-0233-5.
5. Костирко, Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической стойкости предприятия [Текст]: [монография] / Л.А. Костирко. – 2-ге видання, перероблене і доповнене. - Х.: Фактор, 2008. - 336с.; ISBN 978-966-312-754-5.
6. Кривов'язюк, І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: монографія / Ігор Володимирович Кривов'язюк; Луцький держ. техніч. ун-т. - Луцьк: «Надстир'я», 2007. - 260 с.
7. Полякова, Г.П. Экономический потенциал региона как фактор устойчивого развития: методы измерения и диагностики: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Галина Петровна Полякова; [Место защиты: Ивановский гос. университет]. - Нижний Новгород, 2013. - 197с.: ил.
8. Силифонкина, С. В. Диагностика устойчивого развития экономики региона с применением критериев капитализации: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Светлана Валерьевна Силифонкина; [Место защиты: Институт экономики Урал. отдел. РАН]. - Тюмень, 2013. – 237 с.: ил.
9. Толпегина, О.А. Методология формирования комплексной экономической диагностики [Текст]: монография / Ольга Акимовна Толпегина; Московский ун-т им. С.Ю. Витте. - Москва: Московский ун-т имени С.Ю. Витте, 2014. - 167с.: ил., таблиц.; 21см.; ISBN 978-5-9580-0158-3.
10. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. и пер. - Москва: ИНФРА-М, 2017. - 374с. - (Высшее образование: Бакалавриат).

ЗАВЕРХОВСЬКИЙ

Олег Васильович

УДК 343.37

ОБСТАВИНИ, ЩО ПІДЛЯГАЮТЬ ДОКАЗУВАННЮ ПРИ РОЗСЛІДУВАННІ КОНТРАБАНДИ

THE CIRCUMSTANCES TO BE PROVEN IN THE INVESTIGATION OF SMUGGLING

Начальник відділу
Державної фіскальної
служби України

У статті розглядаються та досліджуються обставини, що підлягають доказуванню при розслідуванні контрабанди. Підкреслено, що встановлення слідчим усіх обставин, що входять до предмету доказування, на практиці забезпечує всебічність та об'єктивність розслідування контрабанди.

В статье рассматриваются и исследуются обстоятельства, подлежащие доказыванию при расследовании контрабанды. Подчеркнуто, что установление следователем всех обстоятельств, входящих в предмет доказывания, на практике обеспечивает всесторонность и объективность расследования контрабанды.

The article examines and investigates the circumstances to be proven in the investigation of smuggling. It was stressed that the establishment of investigating all the circumstances belonging to the subject of proof in practice provides comprehensive and unbiased investigation of contraband.

Ключові слова: контрабанда, доказування, розслідування, обставини доказування

Ключевые слова: контрабанда, доказывание, расследование, обстоятельства доказывания

Keywords: contraband, evidence, investigate the circumstances of proof

ВСТУП

У процесі розслідування контрабанди основним елементом процесуальної діяльності органів (суб'єктів розслідування), які безпосередньо беруть участь у даному розслідуванні, є доведення сукупності обставин у даній справі. Доведення є логічним процесом, завдяки якому суб'єкти розслідування приходять до висновку про існування (або відсутність) різних явищ, зв'язків, даних, фактів і т.п. Як логічний процес доведення підпорядковується, об'єктивно існуючим правилам логіки і законам мислення, які не залежать від волі людей. У свою чергу, під обставинами, що підлягають доказуванню, слід розуміти сукупність фактичних даних, фактів, явищ, зв'язків і т.п., які необхідно встановити при провадженні дізнання, попереднього слідства та розгляду в суді.

Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних з контрабандою та обставин, що підлягають доказуванню при розслідуванні контрабанди зробили такі науковці, як: В.В. Бовкун, В.М. Володько, Г.П. Гайворонський, О.О. Дудоров, О.О. Кравченко, М.І. Костін, П.С. Матишевський, М.І. Мельник, А.А. Музика, Н.А. Мірошніченко, О.М. Омельчук, А.М. Полях, О.В. Процюк, А.В. Савченко, Я.В. Фурман та ін.

МЕТОЮ РОБОТИ є дослідження обставин, що підлягають доказуванню при розслідуванні контрабанди.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічну основу дослідження становить сукупність загальнонаукових та спеціально-наукових методів пізнання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Починаючи наше дослідження відзначимо, що на нашу думку, при розслідуванні контрабанди з'ясуванню підлягають наступні обставини та їх ознаки: факт переміщення контрабанди через митний кордон України; коли, де, як і за яких обставин була вчинена контрабанда; дані, що характеризують особу, яка вчинила контрабанду, обставини, що впливають на ступінь і характер відповідальності особи, яка вчинила контрабанду; дані, що характеризують групу осіб, причетних до вчинення контрабанди; цілі й мотиви контрабанди; обставини, що сприяли вчиненню контрабанди та ін.

Факт переміщення контрабанди через митний кордон України.

Контрабанда, тобто переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, вибухових речовин, радіоактивних матеріалів, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та бойових припасів до неї), а також спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації – це їх незаконне переміщення через митний кордон України. У зв'язку з цим необхідно звернути увагу на таке поняття, як «переміщення через митний кордон України».

Поняття «переміщення через митний кордон» у КК України не розкрито, тому для уникнення різних тлумачень даного терміна спробуємо знайти його трактування в інших правових актах. Перше, з чого слід почати – це із зазначення того, що зміст терміну «переміщення через митний кордон України» не розкривається у Постанові Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику у справах про контрабанду та порушення митних правил» від 03.06.2005 р. № 8 [2]. Чинний Митний кодекс України теж не містить прямого трактування цього терміну. І лише у п. 4 ч. 1 ст. 4 зазначається, що ввезення товарів, транспортних засобів на митну територію України, вивезення товарів, транспортних засобів за межі митної території України – це сукупність дій, пов'язаних із переміщенням товарів, транспортних засобів через митний кордон України у будь-який спосіб у відповідному напрямку [1]. При цьому слід нагадати, що раніше діючий Митний кодекс 1991 року в п. 3 ст. 15 розкривав значення терміну «переміщення через митний кордон України». Під переміщенням через митний кордон України розумілося ввезення на митну територію України, вивезення з цієї території або транзит через територію України товарів та інших предметів у будь-який спосіб, включаючи використання з цією метою трубопровідного транспорту та ліній електропередачі. Після втрати чинності Митного кодексу України 1991 року та набуття чинності норм Митного кодексу 2002 року, який, до речі, теж не розкривав значення аналізованого нами поняття, єдиним правовим актом, який міг дати відповідь на питання: що ж потрібно розуміти під терміном «переміщення через митний кордон України»? – була Типова технологічна схема пропуску через державний кордон осіб, транспортних засобів, вантажів та іншого майна, затверджена Наказом Державного комітету у справах охорони державного кордону України, Державної митної служби України, Міністерства транспорту України від 05.03.2001 р. № 152/165/130. У п. 1.4. Типової технологічної схеми зазначалось, що переміщенням через митний кордон України є сукупність дій, пов'язаних із увезенням на митну територію України, вивезенням із цієї території транспортних засобів і товарів будь-якими шляхами, засобами та видами транспорту. На початку 2005 року Наказ, який затвердив Типову технологічну схему, втратив чинність, залишивши в законодавстві України правову невизначеність стосовно сутності поняття «переміщення через митний кордон України». У зв'язку з цим, на сьогоднішній день неможливо зробити остаточних висновків стосовно того, буде переміщенням чи ні, наприклад, перекидання предметів, зазначених у ст. 201 КК України, через лінію кордону.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, можна зазначити, що контрабанда за своєю суттю є певним видом діяльності, спрямованим на переміщення предметів чи товарів через митний кордон України. При цьому ототожнювати переміщення з перетинанням кордону України недоцільно.

Відзначимо, що «ввезення» та «вивезення» в об'єктивній реальності видається як комплекс

взаємопов'язаних дій, які при ввезенні починаються з фактичного перетину митного кордону і закінчуються знаходженням транспортних засобів, товарів та предметів на митній території України, а при вивезенні – з реалізації фактичного наміру перемістити транспортні засоби, товари та предмети за межі митної території України.

Слід зазначити, що проблематика з'ясування факту переміщення контрабанди через митний кордон України має важливе значення не лише для методики і тактики розслідування, але також, у зв'язку з недосконалістю законодавства України, безпосередньо впливає на заходи впливу, що застосовуються до контрабандиста. Особливо чітко це простежується при виявленні на кордоні України схронів зі зброєю, боєприпасами, вибуховими речовинами та культурними цінностями. При виявленні схронів у більшості випадків неможливо визначити – були виявлені предмети ввезені на територію України, чи були підготовлені для вивезення.

Коли, де, як і за яких обставин була вчинена контрабанда

У даному випадку, в першу чергу, з'ясуванню підлягають місце, дата і час (точний момент дня чи ночі) здійснення контрабанди. Найбільш характерним місцем вчинення контрабанди є зона митного контролю. Це, як правило, приміщення митниці, купе вагона, борт літака, оглядовий майданчик для автомобілів, борт морського чи річкового судна, спеціально відведені місця для проведення митного контролю, оглядові бокси, а також місця нелегального переходу державного кордону та ін. [6, с.460]. На сьогоднішній день основним місцем скоєння контрабанди на лінії розмежування є контрольно-пропускні пункти (блок-пости), які контролюються військовослужбовцями України та бійцями добровольчих батальйонів. Крім того, за даними ОБСЄ Україна не контролює 408 км кордону з РФ [8], ця ділянку також є місцем масового провезення контрабандних предметів. У зв'язку з цим ми наголошуємо на необхідності внесення змін до ст. 201 КК України в частині визнання на законодавчому рівні лінії розмежування місцем скоєння контрабанди.

Аналіз судової практики показав, що в багатьох випадках контрабандисти особисто не беруть участі в перевезенні предметів контрабанди, а наймають для цих цілей інших людей. При цьому перевізників іноді використовують «в темну». Найчастіше це відбувається при перегоні автомобіля через кордон, коли перевізник не має уявлення про те, що в схронах автомобіля приховані предмети контрабанди.

Слід також встановлювати, як і за яких обставин була вчинена контрабанда, які способи приховування предметів контрабанди використовувались контрабандистом. Відзначимо, що використання контрабандистами різних способів приховування предметів контрабанди, передбачених диспозицією ст. 201 КК України, різні хитрощі й маскування свідчать про навмисність їх дій у прагненні незаконно перемістити контрабандні предмети через митний кордон

України, тобто про наявність ознак складу злочину, передбаченого ст. 201 КК України, оскільки суб'єктивна сторона даного злочину характеризується прямим умислом.

Дані, що характеризують особу, яка вчинила контрабанду, обставини, що впливають на ступінь і характер відповідальності особи, яка вчинила контрабанду.

При розслідуванні контрабанди, однією з обставин, яку необхідно встановити слідчому, є з'ясування особистості та особистих даних (вік, місце роботи, професія, місце проживання тощо) того, хто вчинив контрабанду. Слід зазначити, що при вчиненні контрабанди в зоні митного контролю більшість особистісних даних порушника вже будуть відомі слідчому, який повинен їх перевірити ще раз і, в разі необхідності, уточнити. Особливу увагу слід приділити з'ясуванню способу життя особи, яка вчинила контрабанду. Через високе навантаження багато слідчих не відносяться належним чином до з'ясування даних обставин, при цьому забуваючи або відкидаючи на «другий план» те, що, по-перше, при доведенні провини ці відомості є необхідними; по-друге, на початковому етапі розслідування ці відомості є основою при виборі тактичних прийомів, які застосовуються при розслідуванні, складанні плану проведення допитів, очних ставок та інших слідчих дій з метою отримання достовірних свідчень.

У процесі з'ясування особистих даних особи, яка вчинила контрабанду, необхідно також встановити обставини, які обтяжують або пом'якшують її покарання. Наприклад, видача предметів контрабанди після заповнення митної декларації може бути зарахована як пом'якшуюча обставина. Це теж потрібно враховувати досліджуючи конструктивні особливості вчиненого даного злочину.

Дані, що характеризують групу осіб, причетних до вчинення контрабанди

Обставиною, яка свідчить про підвищену суспільну небезпечність контрабанди є вчинення злочину у співучасті, або особою, раніше судимою за злочин, передбачений цією статтею. Формою співучасті є група осіб, які діяли за попередньою змовою. Злочин визнається вчиненим за попередньою змовою групою осіб, якщо його спільно вчинили декілька осіб (дві або більше), які заздалегідь, тобто до початку злочину, домовилися про його спільне вчинення [7, с.53]. Чим стійкішою і більш згуртованою є група, тим складніше виявити контрабандний злочин, до того ж, у стійких групах учасники покривають один одного, що ускладнює виявлення всіх осіб, які брали участь у злочині. Стійкість групи визначається тривалістю її існування, стабільністю складу. Для виявлення всіх учасників групи необхідно приділяти більшу увагу виявленню та аналізу даних, що характеризують особу, яка безпосередньо вчинила контрабанду.

На думку В.Я. Колдіна та М.П. Яблокова, коли злочин здійснюється організованою злочинною групою, вона стає самостійним об'єктом криміналістичного вивчення і, відповідно, одним із елементів криміналістичної характеристики даного

злочину [4, с.71]. Ми повністю підтримуємо зазначену позицію і хочемо підкреслити, що лише вивчивши всі характерні особливості групи (структуру, організованість, функції учасників і т.п.) можна окреслити і правильно обрати напрямок розшуку фактичних даних, необхідних для повного розкриття всього злочинного ланцюжка та встановлення всіх епізодів контрабандного злочину.

Цілі та мотиви контрабанди

У першу чергу, слід зазначити, що в диспозиції ст. 201 КК України мета і мотив контрабанди не згадується, а це свідчить про те, що при кваліфікації даного злочину, з точки зору законодавця, вони не мають значення. Ми погоджуємося з такими вченими як В.І. Михайлов та А.В. Федоров, які відзначають: контрабанда – це злочин з формальним складом, його об'єктивна сторона включає лише діяння. Відповідно, контрабанда є закінченою з моменту переміщення товарів чи інших предметів через митний кордон. Досягнення якогось іншого «кінцевого злочинного результату», крім безпосереднього переміщення через митний кордон, не вимагається для визнання цього злочину закінченим і кримінально-караним. Крім того, закон не пов'язує настання відповідальності за контрабанду з певними мотивом і метою злочину. Ці компоненти суб'єктивної сторони контрабанди не мають значення для кваліфікації незаконного переміщення товарів та інших предметів через митний кордон як злочину [5, с.55-56]. При цьому, не можна відкидати в сторону криміналістичний аспект мотиву, який сприяє з'ясуванню дії суб'єкта та визначення кола осіб, причетних до скоєння злочину, що, на нашу думку, необхідно для напрацювання ефективної практики кримінального переслідування за контрабанду.

За характером і змістом мотиваційної спрямованості осіб, які здійснюють незаконне переміщення через митний кордон будь-яких предметів, можна виокремити наступні групи: з негативно-зневажливим ставленням до людської особистості, її найважливіших благ – життя, здоров'я; з корисно-приватно-власницькими тенденціями та злочинною орієнтацією особи; з явно безвідповідальним ставленням до своїх службових обов'язків; з політичною орієнтацією; зі змушеною орієнтацією на необхідність задоволення елементарних життєвих потреб [9, с.58-59].

Ми до цих мотивів можемо додати ідеологічний мотив та мотив, згідно з яким контрабанда вчиняється з метою приховування іншого злочину або полегшення його скоєння, усунення конкуренції і т.п. Слід підкреслити, що, як нами було вже доведено в першому розділі цієї дисертації, у більшості випадків мотивом скоєння контрабанди є користь.

Обставини, що сприяли вчиненню контрабанди

На нашу думку, з'ясування обставин, що сприяли вчиненню контрабанди, необхідно для об'єктивного дослідження всіх питань, пов'язаних з даним видом злочину. Під обставинами розуміється наявність явищ реальної дійсності, які самі по собі не можуть породити злочинність (наслідок), але їх наявність може сприяти виникненню в людини наміру вчинити злочин [3, с.166]. В цілому, на нашу думку, всі

обставини, що сприяли вчиненню контрабанди, можна поділити на дві групи: загальні та приватні. Загальні обставини – це ті, які виникли на даний момент у суспільстві, вони впливають не лише на вчинення контрабандних злочинів, а й на вчинення всіх злочинів у країні.

До загальних обставин, що обумовлюють контрабандну злочинність, можна віднести: низький рівень правової культури громадян; правовий нігілізм громадян; нестабільність економічної ситуації (безробіття, інфляція, дефіцит державного бюджету, дефіцит зовнішньоторговельного балансу і т.п.); нестабільність політичної ситуації (часта зміна влади, неефективні реформи державного апарату, корупція у всіх ешелонах влади і т.п.); проведення на території України АТО; наявності на території України державних кордонів, які не охороняються або охороняються неналежним чином; низький рівень професіоналізму співробітників правоохоронних органів; низька превентивна функція кримінального закону; невідповідність санкцій за контрабанду суспільній загрозі при її здійсненні; невідповідність норм кримінального закону сучасним реаліям (переміщення предметів, зазначених у диспозиції ст. 201 КК України із зони АТО, не вважається контрабандою відповідно до закону) і т.п.

Приватні обставини, що сприяли вчиненню контрабанди, як видно з їх назви, безпосередньо відносяться до конкретного контрабандного злочину. Їх з'ясування допомагає зрозуміти, що ж підштовхнуло особу на вчинення злочину, встановити мотив злочину.

Вивчення обставин, які сприяють вчиненню контрабанди та вжиттю заходів щодо їх усунення, може бути розцінено як профілактика даних злочинів.

Підсумувавши, необхідно відзначити, що на момент складання слідчим обвинувального акту повинні бути встановлені всі зазначені нами вище обставини. В обвинувальному акті слідчий викладає фактичні обставини кримінального правопорушення, які прокурор вважає встановленими, таким чином, ці обставини повинні бути обґрунтованими. Встановлення слідчим усіх обставин, що входять до

предмету доказування, на практиці забезпечує всебічність та об'єктивність розслідування контрабанди, що в подальшому сприяє ефективному судочинству.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. «Про судову практику у справах про контрабанду та порушення митних правил»: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 03.06.2005 р. № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0008700-05>
3. Бовкун В.В. Объективные факторы, обуславливающие совершение контрабанды // Пробелы в российском законодательстве, 2009. – № 1. – С. 166 – 169.
4. Криминалистика: Учебник / Отв. ред. Н.П. Яблоков. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Юрист, 2007. – 781 с.
5. Михайлов В.И. Таможенные преступления. – Спб., 1999. – 312 с.
6. Настільна книга слідчого: [Наук.-практ. Видання для слідчих і дізнавачів] / М.І. Панов, В.Ю. Шепітько, В.О. Коновалова та ін. – К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2003. – 720 с.
7. Науково-практичний коментар до Кримінального кодексу України: За станом законодавства і постанов Пленуму Верховного суду України на 1 грудня 2001 р. / за ред. С.С. Яценка. – К.: А.С.К., 2002. – 936 с.
8. Украина не контролирует 408 километров границы с Россией – ОБСЕ [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <https://www.unian.net/war/1426482-ukraina-ne-kontroliruet-408-kilometrov-granitsyi-s-rossiey-obse.html>
9. Фурман Я.В. Основы методики розслідування контрабанди культурних цінностей: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 ; Київ. нац. ун-т внутр. справ. – К., 2009. – 235 с.

ТРОКОЗ

Юрій Володимирович
y.trokoz@gmail.com

УДК 338.241.2

аспірант, Національний
університет біоресурсів і
природокористування УкраїниІНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ - ЯК
ПОКАЗНИК МАКРОРІВНЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИGLOBAL COMPETITIVENESS INDEX - MACRO LEVEL INDICATOR
OF NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Стаття присвячена дослідженню актуального питання розвитку національної економіки. На основі Індексу глобальної конкурентоспроможності, що представлений у Звіті Всесвітнього економічного форуму, охарактеризовано сучасний стан розвитку вітчизняної економіки, окреслені наявні прогалини. Зазначено перелік факторів розвитку національної економіки, покращення позицій яких дозволить підвищити вітчизняну конкурентоспроможність на міжнародному рівні.

Статья посвящена исследованию актуального вопроса развития национальной экономики. На основе Индекса глобальной конкурентоспособности, который представлен в докладе Всемирного экономического форума, охарактеризовано современное состояние развития отечественной экономики, очерчены имеющиеся пробелы. Указан перечень факторов развития национальной экономики, улучшение позиций которых позволит повысить отечественную конкурентоспособность на международном уровне.

The article investigates actual issues of national economy. Based on the Global Competitiveness Index, which is presented in the Report of the World Economic Forum, described the current situation of the national economy, outlining gaps. Factors of national economic development are indicated, improvement of those positions will allow enhancing domestic competitiveness internationally.

Ключові слова: Індекс глобальної конкурентоспроможності, структура GCI, Опитування ВЕФ, Звіт з глобальної конкурентоспроможності ВЕФ

Ключевые слова: Индекс глобальной конкурентоспособности, структура GCI, Опрос ВЭФ, Отчет по глобальной конкурентоспособности ВЭФ

Keywords: Global Competitiveness Index, the structure of GCI, WEF Survey, Global Competitiveness Report of WEF

ВСТУП

Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2016-2017 сформований в період збільшення нерівності доходів, соціальної і політичної напруженості, і загального відчуття невпевненості в майбутньому. Економічне зростання залишається стабільно низьким: ціни на сировинні товари впали, як і торгівля; зовнішні дисбаланси ростуть, а державні фінанси обмежені. Але все ж таки, Четверта Індустріальна Революція приносить безпрецедентні можливості і прискорює регенераційні процеси економік країн. При цьому створення умов необхідних для відновлення економічного зростання наразі є одним із найбільш актуальних питань сьогодення.

Основою для аналізу при вивченні питання економічного зростання являється конкурентоспро-

можність, вивченню проблематики якої присвячена значна увага серед зарубіжних та вітчизняних науковців. Дослідження В. Андрійчука, О. Бородіної, Н. Вдовенко, А. Гальчинського, С. Кваши, О. Шпи-чака, М. Портера, Д. Рікардо, К. Сала-і-Мартіна, К. Шваба та багатьох інших економістів вказують, що однією з найважливіших рушійних сил розвитку соціально – економічних структур та основою функціонування ринкової економіки є конкуренція. При цьому одним з основних завдань кожної держави, яка дбає про економічне зростання і досягнення необхідного рівня національної безпеки є забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Тому виявляється доцільним дослідження індексу глобальної конкурентоспроможності, що складений з 113 змінних, які в свою чергу об'єднанні в 12 контрольованих складових, котрі детально

характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку та визначають національну конкурентоспроможність.

МЕТА РОБОТИ полягає в дослідженні складових Індексу глобальної конкурентоспроможності, що являє собою один із макропоказників розвитку країни та аналіз факторів, що впливають на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою дослідження стали наукові праці, матеріали періодичних видань, звіти Всесвітньо-економічного форуму, статистичні дані Міжнародного валютного фонду.

При проведенні дослідження використовувалися, як загальнонаукові методи – індукція та дедукція, діалектичний, аналізу та синтезу, так і спеціальні методи – історико-економічний, економіко-математичний.

РЕЗУЛЬТАТИ

Звіт про глобальну конкурентоспроможність (англ. The Global Competitive Report - GCR) вже давно є всесвітньо визнаним рейтингом конкурентоспроможності країн та інструментом для бенчмаркінгу сильних і слабких сторін країн. У прагненні постійного запровадження найкращої методики при підготовці рейтингу, здійснюється ряд удосконалень в методології протягом багатьох років. Важливий етап був досягнутий у 2000 році, коли професор Джефрі Сакс представив Індекс зростання конкурентоспроможності (англ. Growth Competitiveness Index), заснований на сильній академічній основі теорії економічного зростання. Професор Майкл Портер приєднався до дослідження у 2000 році, запропонувавши Індекс конкурентоспроможності бізнесу (англ. Business Competitiveness Index - BCI) [10], який зосереджується на рушіях процвітання мікроекономічного рівня. У 2004 році професор Ксав'є Сала-і-Мартін створив Індекс глобальної конкурентоспроможності (англ. Global Competitiveness Index - GCI), який включав як макро так і мікроекономічні фактори конкурентоспроможності. З 2004 року Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) публікувався в Звіті про глобальну конкурентоспроможність (GCR) пліч-о-пліч з Індексом конкурентоспроможності бізнесу (BCI). Основна мета Звіту про глобальну конкурентоспроможність – це представлення картини економічного середовища тієї чи іншої країни і її здатності досягти стійкого рівня процвітання і зростання. Охоплення цієї інформації точно не проходить без складності, з огляду на широту питань, якими керуються національні конкурентоспроможності, а також велику кількість національних економік, охоплених в Звіті.

Опитування керівників бізнесу (англ. The Executive Opinion Survey - Опитування) забезпечує потребу в останніх і далекосяжних даних, надаючи перевагу якісній інформації, для якої статистичні дані

недостатні або й зовсім відсутні, і, таким чином, доповнює результати досліджень, отримані з різних міжнародних джерел.

Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2016-2017 вийшов в період повільного економічного зростання та туманних близьких перспектив, що на додачу обтяжене тривалою геополітичною нестабільністю, волатильністю фінансових ринків і стійкого високого рівню боргу на ринках, що розвиваються. Зростання світового ВВП впав з рівня 4,4 % в 2010 році до 2,5 % у 2015 році. Це падіння відображається не тільки в уповільненні продуктивності, задокументованої в минулорічному Звіті, яке продовжувалося протягом 2016 року, а й у тенденції низхідного тренду інвестиційний курсів. Один із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва - ВВП України рівняється 90,5 мільярдів доларів США, враховуючи поточну кількість населення України – 42,6 мільйонів чоловік, ВВП на душу населення становить 2125,4 долара США. За паритетом купівельної спроможності ВВП України рівняється 0,30 % світового ВВП. До слова, ВВП Польщі, з населенням в 38 мільйонів чоловік, становить 474,9 мільярдів доларів США, ВВП на душу населення 12495,3 доларів США та ВВП за паритетом купівельної спроможності рівняється в 0,89 % від світового [12].

Майбутні перспективи зростання обмежені довгостроковими тенденціями. Багато країн в усьому світі борються з подвійними проблемами уповільнення зростання продуктивності праці і зростання нерівності доходів, що часто ускладнюються швидким старінням суспільства. Стагнація і нерівномірний розподіл зростання доходів, в свою чергу, відкриває двері до більш внутрішньо-орієнтованої політики, побудови протекціонізму.

З іншої сторони, перспективи для більш високого економічного зростання і соціального прогресу з'являються з початком Четвертої Промислової Революції. На основі цифрових платформ, Четверта Промислова Революція розкриває кордони між фізичною, цифровою і біологічною сферами. Прориви в галузі технологій, такі як штучний інтелект, біотехнології, робототехніка, інтернет, а також 3D-друк нададуть нові можливості для зростання і розвитку в майбутньому, але можуть також призвести до виникнення значних соціальних проблем [5].

Політичні та ідеологічні обмеження, введені відносно податково-бюджетної політики в умовах фінансової кризи, залишили грошово-кредитну політику як єдиний варіант для урядів країн з розвинутою економікою, аби спробувати запобігти довготривалій стагнації. Хоча це може бути успішним у стабілізації економічного зростання в короткостроковій перспективі, забезпечуючи більш високий подальший шлях зростання, що потребує постійного підвищення конкурентоспроможності, виробничо-збутової реформи та інвестицій у зміцнення виробничих секторів.

Структура, що лежить в основі GCI. Спеціалісти Всесвітнього економічного форуму (англ. World Economic Forum, WEF) визначають конкурентоспроможність як набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності економіки, що в свою чергу встановлює рівень добробуту, якого може досягти країна. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) зазначає, що під конкурентоспроможністю слід розуміти здатність країни (економічної системи) виробляти товари, надавати послуги, які, в умовах справедливої і вільної торгівлі, можуть бути прийняті на світовому ринку, крім того, існує збільшення реальних доходів в довгостроковій перспективі [7].

Починаючи з 2005 року, ґрунтуючись на оригінальній ідеї Клауса Шваба (1979 року), Всесвітній економічний форум опублікував Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), розроблений Ксав'є Сала-і-Мартін у співпраці з Всесвітнім економічним форумом.

GCI об'єднує 114 показників, які мають значення для підвищення продуктивності і довгострокового процвітання. Ці показники згруповані в 12-ть складових (див. рис. 1). Складові, в свою чергу, розділені на три субіндекси: базові вимоги, підсилювачі ефективності, підсилювачі ефективності, а також фактори розвитку та інноваційного потенціалу.



Рис. 1. Структура Індeksu Глобальної конкурентоспроможності

Визначення етапів розвитку. Два критерії використовуються для віднесення країни до того чи іншого етапу розвитку економіки. Перший - це рівень ВВП на душу населення із врахуванням ринкового курсу валют. Вагові значення діапазонів подані в таблиці 1. Другий критерій використовується для країн, процвітання яких залежить від видобутку ресурсів. При підрахунку визначається частка корисних копалин у загальному експорті (товари й послуги) країни, і передбачається, що за умови, коли корисні копалини становлять понад 70% загального експорту (вимірюється шляхом використання середнього значення впродовж п'яти років), то в такому разі країна є ресурсоорієнтованою.

1. Значимість субіндексів і порогові значення доходів в залежності від етапів розвитку за результатами Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2016-2017.

Країни, економіка яких перебуває між двома будь-якими з цих трьох етапів, вважаються країнами з «перехідною економікою». Для цих країн питома вага складових повільно змінюється протягом розвитку країни, яка відображає процес плавного переходу від одного етапу розвитку до іншого. Завдяки цьому надається перевага тим сферам, які з розвитком країни набувають більшої ваги у конкурентоспроможності країни, і унаслідок цього GCI може поступово «штрафувати» ті країни, котрі не готуються до наступного етапу.

Таблиця 1*

	ЕТАПИ РОЗВИТКУ				
	Етап 1 Ресурсо-орієнтований	Перехідний період з Етапу 1 до Етапу 2	Етап 2 ефективно-орієнтований	Перехідний період з Етапу 2 до Етапу 3	Етап 3 Інноваційно-орієнтований
Порогові значення ВВП на душу населення (US\$)**	< 2000	2000-2999	3000-8999	9000-17000	>17000
Значимість «Основні вимоги»	60%	40-60%	40%	20-40%	20%
Значимість «Підсилювачі ефективності»	35%	35-50%	50%	50%	50%
Значимість «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу»	5%	5-10%	10%	10-30%	30%
Перелік деяких країн	Бангладеш, Камбоджа, Ефіопія, Індія, Ліберія, Мадагаскар, Молдова	Азербайджан, Гондурас, Казахстан, Нігерія, Росія Федерация, Україна , В'єтнам	Вірменія, Бразилія, Болгарія, Китай, Грузія, Чорногорія, Румунія	Хорватія, Угорщина, Литва, Польща, Саудівська Аравія, Словаччина, Туреччина	Австрія, Бахрейн, Канада, Данія, Німеччина, Японія, Сполучені Штати

* складено автором за даними Всесвітнього Економічного Форуму

** для країн з високою залежністю від мінеральних ресурсів, ВВП на душу населення не є єдиним критерієм для визначення етапу розвитку.

GCI включає в себе статистичні дані з міжнародно визнаних організацій, зокрема: Міжнародного валютного фонду, Всесвітнього банку і спеціалізованих установ Організації Об'єднаних Націй, в тому числі Міжнародного союзу електрозв'язку, ЮНЕСКО та Всесвітньої організації охорони здоров'я. Індекс також включає в себе показники, отримані з Опитування керівників бізнесу проведеного

Всесвітнім економічним форумом, які відображають якісні аспекти конкурентоспроможності.

У відповідності до опублікованого Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017, Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу (див. рис. 2), втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-у позицію).

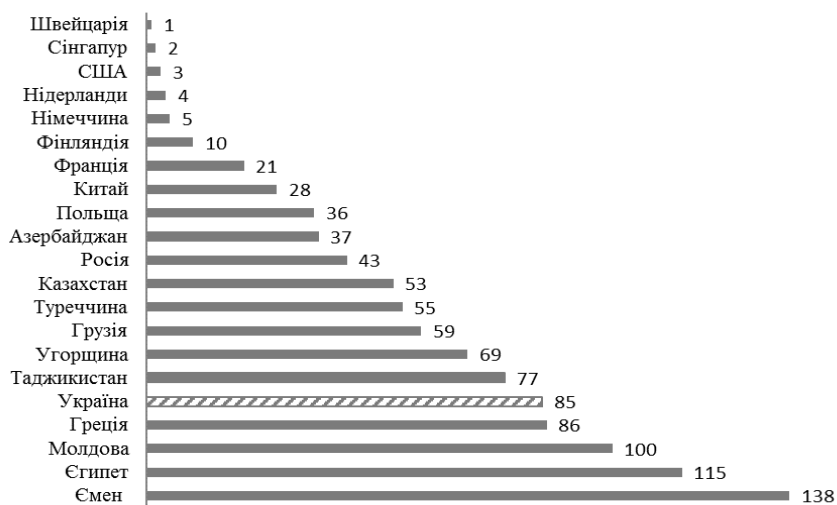


Рис. 2. Порівняння позиції України за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 з рейтингом деяких інших країн світу [розроблено автором за даними Всесвітнього Економічного Форуму]

Вже традиційно, рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур. До десятки найконкурентоспроможніших, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія.

Наразі Україна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн світу за показником - Індекс глобальної конкурентоспроможності (див. табл. 2).

У різні роки, за рейтингом Звіту про глобальну конкурентоспроможність, Україна перебувала близько 80 позиції (найвища 89 позиція у 2010-2011, найнижча 73 у 2012-2013).

2. Динаміка позицій/результату України та деяких країн світу у відповідності до Звіту про глобальну конкурентоспроможність.

Таблиця 2

Індекс глобальної конкурентоспроможності

[розроблено автором за даними Всесвітнього економічного форуму]

	2010-2011 (з 139 країн)	2011-2012 (з 142 країн)	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)	2016-2017 (з 138 країн)
Україна	89/3,90	82/4,0	73/4,14	84/4,05	76/4,14	79/4,03	85/4,0
Грузія	93/3,86	88/3,95	77/4,07	72/4,15	69/4,22	66/4,22	59/4,32
Польща	39/4,51	41/4,46	41/4,46	42/4,46	43/4,48	41/4,49	36/4,56
Німеччина	5/5,39	6/5,41	6/5,48	4/5,51	5/5,49	4/5,53	5/5,57
Туреччина	61/4,25	59/4,28	43/4,45	44/4,45	45/4,46	51/4,37	55/4,39
Росія	63/4,24	66/4,21	67/4,20	64/4,25	53/4,37	45/4,44	43/4,51

Ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, Україна отримала інструмент та дороговказ для своїх перетворень.

Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020" визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України [4]. Одним із пунктів стратегії зазначається входження України до 40 найкращих країн, для досягнення цієї мети необхідно орієнтуватися на результат індексу вище 4,52. У представленій же вибірці, за період дослідження 2010 -2011 – 2016-2017 років, середнє значення результату становить 4,08.

Результат України в найновішому виданні Звіту про глобальну конкурентоспроможність становить – 4,0. Тому, щоб увійти до 40 найкращих країн рейтингу, потрібно до 2020 року покращити результат орієнтовно на 0,52 пункти. Для розуміння рівня розвитку країни, що входить до 40 найкращих країн, потрібно поглянути на досвід Польщі, яка уже впродовж багатьох років вдало зберігає за собою місце в цьому сегменті та покращує свої позиції згідно з останнього дослідження.

Звичайно підняття на 45 позицій виглядає дещо примарним, приймаючи до уваги проаналізовану динаміку змін минулих періодів, але все ж таки деяким країна вдається суттєво покращити свої позиції. Так наприклад, Кот-д'Івуару зі 129 на 99 місце, Філіппін з 85 на 57 місце, Таджикистану з 116 за період 2010/2011 до 2016/2017. Яскравим прикладом, також є Грузія, якій вдалося піднятися на

34 позиції за 6-річний період, з 93 на 59 місце від 2010/2011 до 2016/2017 років.

Нерідко, як приклад для наслідування в запровадженні трансформаційних процесів, Україні ставлять дружню сусідню країну – Польщу, що є одним із найактивніших прихильників наближення нашої держави до ЄС. На початку 90-х років Україна і Польща, як дві постсоціалістичні держави, приблизно мали однакові стартові позиції за рівнем ВВП на душу населення (див. рис. 3) та схожу структуру економіки.

Польща змогла здійснити глибокі інституційні реформи через так звану «шокову терапію» Лешека Бальцеровича [6], розробити рамки макроекономічної стабільності та подолати масштаби зовнішніх і внутрішніх дисбалансів.

Звичайно, і у інших державах є елементи, які доцільно вивчати поглиблено, які допомогли б Україні стати ефективною та конкурентоспроможною державою. Так наприклад в Швейцарії – пряму демократію і прийняття рішень на основі консенсусу. У Німеччині – соціально-орієнтовану ринкову систему, спів рішення (co-determination), повноваження влади федеральних земель Німеччини. В Австрії – те, як вона змогла побудувати сучасну економіку без шкоди довкіллю. У Швеції – роль профспілок й інновацій у зростанні продуктивності та ролі банків у промисловості. В Норвегії – енергетичну систему, збереження частини прибутків із нафтової промисловості для майбутніх поколінь [2].

На відмінність від України, у Польщі далекосяжні зміни та реформи призвели в кінцевому результаті до стабілізації економіки та покращенню значень складових Індексу конкурентоспроможності (див.рис.4). Системні та інституційні реформи в рамках «плану Бальцеровича» включали наступні

елементи: ліквідація залишків центрально-командної системи управління економікою, реактивація місцевого самоврядування та муніципальної власності, приватизація, відмова від принципу автоматичного фінансування комерційних підприємств, зміна податкової системи (впровадження єдиних митних ставок для всіх компаній), розширення прав і можливостей

державних підприємств, введення конвертованості валюти, лібералізація зовнішньої торгівлі, демонополізація, створення ринку нерухомості, комерціалізація банківського і страхового секторів, організація ринку цінних паперів, полегшення функціонування іноземних інвесторів та впровадження соціального захисту для безробітних [9].

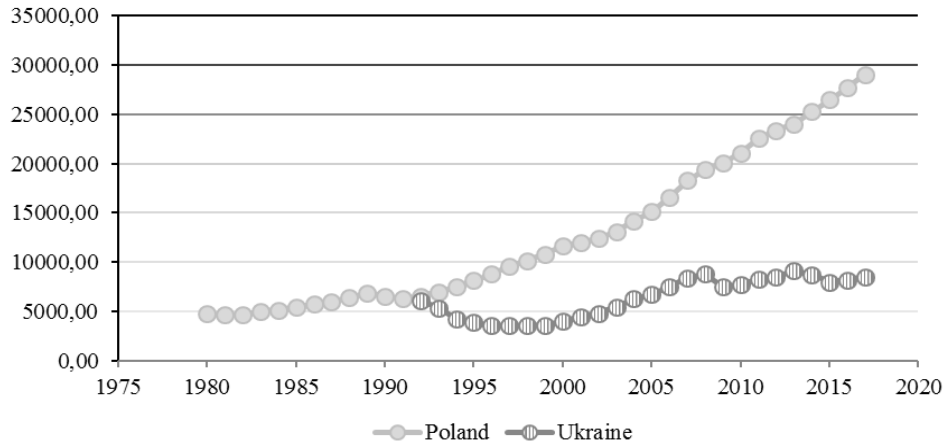


Рис. 3. Порівняння динаміки рівня ВВП Польщі і України, долар США [розроблено автором за даними Міжнародного валютного фонду]



Рис. 4. Порівняння результатів України та Польщі у відповідності до Звіту глобальної конкурентоспроможності 2016/2017

Ці реформи були проведені у досить стислий проміжок часу та достатньо ефективно. У відповідності до звіту про глобальну конкурентоспроможність 2016/2017 Україна, порівняно з Польщею, суттєво відстала по показнику «Макроекономічне середовище» з значенням 3,17 проти значення 5,14, що має Польща. Також значної уваги потребують й інші складові, такі як: «Рівень розвитку фінансового ринку», «Технологічна готовність» та «Інституції». Тому впровадження нової податкової системи (модернізація податку на доходи та ПДВ), стимулювання розвитку фінансового ринку та ринку капіталів (реструктуризація

підприємств та банків) мало би сприяти позитивному балансу рахунку поточних операцій та збільшенню офіційних резервів. При цьому слід зазначити, що на ряду з більш скромними позиціями по більшості складових індексу, все ж таки Україна має хоч не великі та все таки переваги по відношенню до Польщі по значенню таких складових, як: «Вища освіта та професійна підготовка», «Ефективність ринку праці» та «Інновації».

GCI охоплює різні середньозважені компоненти, кожен з яких вимірює певний аспект конкурентоспроможності. Компоненти згруповані в 12 категорій, складових конкурентоспроможності:

Для кращого розуміння змісту складових Індексу глобальної конкурентоспроможності є доцільним розглянути детально кожен складову окремо:

Перша складова: Інституції

Інституційне середовище країни залежить від ефективності і поведінки як державних, так і приватних суб'єктів. Вони впливають на інвестиційні рішення та організацію виробництва і відіграють ключову роль в тому, яким чином суспільства розподіляють пільги та несуть витрати на розвиток стратегії і політик. Хороші приватні установи також мають важливе значення для ефективного і сталого розвитку економіки. Світова фінансова криза 2007-08, поряд з численними корпоративними скандалами, підкреслила актуальність обліку і звітності та прозорості задля запобігання шахрайства та неефективного управління, забезпечення належного управління та підтримки довіри інвесторів і споживачів.

2-га складова: Інфраструктура

Велика і ефективна інфраструктура має вирішальне значення для забезпечення ефективного функціонування економіки. Ефективні види транспорту, в тому числі високоякісні дороги, залізниці, порти і повітряний транспорт, дозволяють підприємцям отримати свої товари і послуги безпечно та своєчасно, а також полегшити пересування працівників до робочих місць. Економіка також залежить від поставок електроенергії, так, аби підприємства і заводи могли працювати без перешкод та телекомунікаційної мережі, що забезпечує швидкий і вільний потік інформації.

3-тя складова: Макроекономічне середовище

Стабільність макроекономічного середовища важлива для бізнесу а, отже, має велике значення для загальної конкурентоспроможності країни. Хоча це, звичайно, вірно, що сама лише макроекономічна стабільність не може збільшити продуктивність нації. Уряд не може надавати послуги ефективно, якщо він повинен зробити високо-відсоткові виплати по минулим боргам. Фірми, в свою чергу, не можуть ефективно працювати, коли темпи інфляції виходять з-під контролю. В цілому, економіка не може зростати на сталій основі, якщо макро середовище не є стабільним.

4- та складова: Охорона здоров'я та початкова освіта

Здорові трудові ресурси мають ключове значення для конкурентоспроможності та продуктивності країни. Поганий стан здоров'я призводить до значних витрат бізнесу, оскільки хворі працівники часто відсутні або працюють менш ефективно. На додаток до здоров'я, ця категорія враховує кількість і якість базової освіти, одержуваної населенням, яка набуває все більшого значення в сучасній економіці. Базова освіта збільшує ефективність кожного окремого працівника.

5-та складова: Вища освіта і навчання

Якість вищої освіти і підготовки має вирішальне значення для економік, які хочуть рухатися вгору по

ланцюжку створення вартості за рамками простих виробничих процесів і продуктів. Зокрема, сьогодні глобалізація економіки вимагає, щоб країни розвивали об'єднання добре освічених працівників, які здатні виконувати складні завдання і швидко адаптуватися до мінливих умов і мінливих потреб системи виробництва. Ця категорія вимірює вторинні і третинні показники охоплення, так як і якість освіти, що оцінюється керівниками бізнесу.

6- та складова: Ефективність ринку товарів

Країни з ефективними ринками товарів добре позиціонуються у виробництві правильного поєднання товарів і послуг з урахуванням конкретних умов пропозиції і попиту, а також у забезпеченні того, аби ці товари могли бути найбільш ефективними у ринковій економіці. Здорова конкуренція на ринках, як вітчизняних, так і зарубіжних, має важливе значення в стимулюванні ефективності ринку, і, таким чином, продуктивності бізнесу, гарантуючи, що найбільш ефективними та процвітаючими фірми є ті, що виробляють товари затребувані ринком. Ефективність ринку також залежить від умов попиту, таких як орієнтація на клієнта і покупця. Через культурні чи історичні причини, клієнти можуть бути більш вимогливими в деяких країнах, ніж в інших. Це може створити важливу конкурентну перевагу, так як вона змушує компанії бути більш інноваційними та орієнтованими на клієнтів і тим самим нав'язують дисципліну, необхідну для ефективності на ринку. При цьому слід розуміти, що між обсягами торгівлі й зростанням ВВП існує прямий зв'язок незалежно від рівня економічного розвитку країни [3].

7- та складова: Ефективність ринку праці

Ефективність і гнучкість ринку праці мають вирішальне значення для забезпечення відповідного розподілення працівників між секторами економіки за їх найбільшою ефективністю і наданні стимулів, задля забезпечення найкращих результатів на робочих місцях. Тому ринки праці повинні мати гнучкість щодо переведення працівників від однієї економічної активності до іншої при низьких витратах, і допускати коливання заробітної плати без особливих соціальних потрясінь. Ефективні ринки праці також повинні забезпечити чіткі, сильні стимули для співробітників.

8-та складова: Розвиток фінансового ринку

Ефективний фінансовий сектор сприяє розміщенню ресурсів, заощаджених населенням тієї чи іншої країни, а також інвестуванню іншими країнами в підприємницькі чи інвестиційні проекти з найбільш очікуваною прибутковістю. Бізнес-інвестиції мають вирішальне значення для продуктивності. Тому економіка потребує такого фінансового ринку, який може надавати капітал для фінансування приватного сектору, з таких джерел, як кредити надійних банків, добре розвиненого фондового ринку, венчурного капіталу та інших фінансових інструментів. Для того щоб виконати всі ці функції, банківський сектор повинен бути надійним і прозорим, і, як показує практика, фінансові ринки потребують відповідного

регулювання для захисту інвесторів та інших суб'єктів в економіці в цілому. Так, наприклад – недостатній рівень фінансово-кредитного забезпечення призводить до низького рівня забезпеченості матеріально-технічними ресурсами, що в свою чергу може призводити до збільшення собівартості виробництва [1].

9-та складова: Технологічна готовність

Технологічна готовність визначає спроможність переймати та використовувати існуючі технології для підвищення продуктивності своїх галузей економік. Здатність повною мірою використовувати інформаційні та комунікаційні технології в повсякденній діяльності та виробничих процесах для підвищення ефективності роботи та створення сприятливих інновацій позитивно впливає на забезпечення конкурентоспроможності. Винайдення розвинутих технологій в межах національних кордонів, не має прямого відношення до здатності підвищувати продуктивність. Основним моментом є те, що підприємства, які працюють в країні, повинні мати доступ до передових продуктів та спроможність їх опановувати.

10-та складова: Розмір ринку

Розмір ринку впливає на продуктивність, так як великі ринки дають змогу компаніям використовувати ефект економії за рахунок масштабу. Традиційно, ринки, доступні для компаній, були обмежені національними кордонами. В епоху глобалізації міжнародні ринки стали заміною для внутрішніх ринків, особливо для невеликих країн. Таким чином, при розрахунку Індексу використовуються показники розміру внутрішнього й зовнішнього ринків, при цьому експорт може розглядатися, як заміщення внутрішнього попиту.

11-та складова: Рівень розвитку бізнесу

Бізнес - досвідченість стосується двох елементів, які нерозривно пов'язані між собою: якість бізнес-спільнот країни у цілому, а також якість операцій і стратегій окремих фірм. Ці фактори особливо важливі для країн, що знаходяться на високій стадії розвитку і в яких основні джерела підвищення продуктивності були вже вичерпані. Якість бізнес-спільнот країни і підтримуючих галузей, що вимірюються кількісними і якісними показниками національних постачальників і ступенем їх взаємодії, має важливе значення з цілого ряду причин. Коли компанії і постачальники з певного сектору з'єднані між собою в географічно близькі групи, які називаються кластерами, ефективність підвищується, розширюються можливості для інновацій в процесах і створюються продукти, і бар'єри для виходу на ринок нових фірм знижуються.

12-та складова: Інновації

Остання складова фокусується на інноваціях. Інновації особливо важливі для розвинутих економік, оскільки вони наближаються до меж пізнання, а створення вартостей лише шляхом адаптації та інтеграції зовнішніх технологій, як правило у них, зникає. Менш розвинені країни можуть підвищувати власну продуктивність, запозичуючи наявні

технології або поетапно поліпшуючи інші сфери. Натомість, для країн, що досягли інноваційної стадії розвитку цього підходу не достатньо для підвищення продуктивності. Задля збереження сталої конкурентоспроможності їм необхідно розробляти товари і розвивати процеси з ще більшою доданою вартістю. Все це вимагає середовища, сприятливого для інноваційної діяльності та підтримки як державного, так і приватного секторів [11].

Опитування керівників бізнесу (Опитування)

Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ)

Протягом майже 40 років, Звіт з глобальної конкурентоспроможності використовується політиками, бізнес-керівниками і вченими, як інструмент, який вносить свій цінний внесок до картини продуктивності економіки і її здатності досягнення процвітання і зростання на сталій основі. Опитування думок керівників бізнесу є найтривалішим і найбільш широким в своєму роді дослідженням.

Опитування ВЕФ в 2016 році охопило думку 14 723 керівників бізнесу в 141 країні в період з лютого по червень 2016 року. Випуск Опитування 2016 року був представлений на 39 мовах, 21 з яких були доступні в мережі – Інтернет. Опитування має на меті виявити критичні відомості, такі як потреби підприємництва, ступінь розриву навичок, а також поширення корупції, на додаток до традиційних джерел статистичних даних, і забезпечити більш точну оцінку бізнес-середовища і рушіїв економічного розвитку. Згідно з методологією ВЕФ, результати опитування керівників бізнесу складають дві третини показників у розрахунку GCI.

Показники, отримані з опитування, використовуються при розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI), а також у ряді інших показників Світового економічного форуму, таких як - Індекс мережевої готовності (the Networked Readiness Index - NRI), Індекс дозвільної торгівлі Індекс залученості країн світу в міжнародну торгівлю (the Global Enabling Trade Index - ETI) -, Індекс конкурентоспроможності туризму (the Travel & Tourism Competitiveness Index - TCI), Індекс гендерного розриву (the Global Gender Gap Index - GGGI) і Індекс людського капіталу (the Human Capital Index - HCI), а також в ряді інших звітів, в тому числі Всеохоплюючого економічного зростання і розвитку, а також у ряді регіональних досліджень конкурентоспроможності.

Насправді, як унікальне джерело даних, Опитування вже давно використовується цілим рядом міжнародних та неурядових організацій, аналітичних центрів та наукових кіл для емпіричної і політичної роботи. Наприклад, міжнародна організація по боротьбі з корупцією - Трансперенсі Інтернешнл (Transparency International) використовує окремі показники, що були отримані в ході Опитування в своєму Індексі сприйняття корупції (the Corruption Perceptions Index - CPI). Такі інституції, як Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світовий банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ) також посилаються на дані Опитування в своїх

публікаціях, як це роблять і ряд наукових публікацій. Крім того, в ряді країн публікують національні дослідження конкурентоспроможності та звіти, які містять або посилаються на дані Опитування. І, нарешті, багато компаній приватного сектору також використовувати дані для своїх досліджень [11].

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна констатувати, що за рік українські позиції в рейтингу втратили 6-ть позицій, а саме перемістившись з 79 сходинки на 85. При цьому вже традиційно, найбільшими українськими проблемами є корупція та політична нестабільність, а також негативно відображаються на рівні конкурентоспроможності інфляція, значна бюрократія та доступ до фінансування. З 12-ти складових Індексу глобальної конкурентоспроможності самими слабкими виявилися: розвиток фінансових ринків (130 місце), інституції (129 місце), макроекономічне середовище (128 місце), ефективність ринку товарів (108 місце). При цьому слід зазначити, що Україна має добрі позиції по таким складовим, як: вища освіта та професійна підготовка (33 місце), розмір ринку (47 місце), інновації (52 місце), охорона здоров'я та початкова освіта (54 місце).

Українська економіка продовжує втрачати конкурентні позиції на міжнародних ринках через сировинну та напівсировинну структуру експорту, високу енергоємність виробництва при відсутності впровадження модернізацій виробництв на основі інноваційних досягнень.

Тому стимулювання інноваційної діяльності особливо важливе, як і для нових рушійних сил економічного прогресу, так і для того аби закласти основи довгострокового сталого зростання. Потрібна кропітка робота над всіма факторами та інституціями, визначеними у Індексі глобальної конкурентоспроможності. Використання можливостей Четвертої Промислової Революції вимагає не тільки готовності і здатності підприємств до інновацій, а також і надійних інституцій, як державних, так і приватних; базової інфраструктури, охорони здоров'я та освіти; макроекономічної стабільності; і добре функціонуючого ринку праці, фінансових ринків та ринків людського капіталу.

Забезпечення зростання національної економіки, спираючись виключно на ресурсну основу без сумнівів має бути переглянута в бік ефективної та інноваційно-орієнтованої економіки. Чітке усвідомлення змісту і структури Індексу глобальної конкурентоспроможності спонукає до встановлення

пріоритетів національного економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції з одночасним якісним запровадженням ефективних змін.

Список використаних джерел

1. Вдовенко Н.М. Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів / Н.М. Вдовенко, Л.М. Сокол // Науковий Вісник Полісся. Чернігів : ЧНТУ, 2016. – No 3 (7). – С. 22–28.
2. За матеріалами Благодійного Фонду Б. Гаврилишина [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://bhfoundation.com.ua/programi/molod-zminue-ukrainu.html>
3. Кваша С.М. Зміни у тенденціях глобальної торгівлі в напрямках регіональної інтеграції / С.М. Кваша, В.І. Власов // Економіка АПК, 2014. - No 7. – с. 133–142.
4. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
5. Четвертая промышленная революция: перевод с английского / Клаус Шваб. – Москва: Издательство «Э», 2017. – 208 с.: ил. – (Top Business Awards).
6. Błazczyk B. The Progress of Privatization in Poland / B. Błazczyk // МОСТ-MOST. –1994. – Nr. 4.– 187–211 pp.
7. Competitiveness and Private Sector Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/competitiveness-and-private-sector-development_20765762
8. Corruption Perceptions Index – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016
9. Koszel B. Rola i miejsce Polski w integracji Europy w XX wieku / B. Koszel.– Poznań, Instytut Historii UAM, 2002. – 492 p.
10. Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, A Division of Macmillan.
11. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2016-17.pdf
12. The International Monetary Fund, World Economic Outlook Database April 2016 edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx>

АРТАМОНОВА

Наталія Савівна

nsart@ukr.net

УДК 65.011.3: 65.011.47

АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ В СИСТЕМІ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ
ФІНАНСОВОЇ НЕСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВANALYTICAL TOOLS IN THE STRESS-TESTING SYSTEM OF FINANCIAL
INSTABILITY OF THE ENTERPRISES

к.е.н., доцент кафедри
менеджменту, Одеський
національний політехнічний
університет

В статті розглядається процес створення системи прогнозування та попередження фінансової нестабільності підприємств для прийняття оперативних дій щодо запобігання банкрутства. Представлена програма стрес-тестування діяльності підприємства на базі аналітичного інструментарію дослідження фінансової звітності задля зниження ризиків попадання підприємства в зону фінансової нестійкості.

В статье рассматривается процесс создания системы прогнозирования финансовой нестабильности предприятия для принятия оперативных действий по предупреждению банкротства. Представлена программа стресс-тестирования деятельности предприятия на базе аналитического инструментария исследования финансовой отчетности для снижения рисков попадания его в зону финансовой нестабильности.

In the article the process of creation of the system of prognostication of financial instability of enterprise is examined for the acceptance of the operative operating under warning of bankruptcy. The program is presented stress-testing of enterprise on the base of analytical tools of research of the financial reporting for the decline of risk of hit in the zone of instability.

Ключові слова: кількісний та якісний аналіз, аналітичний інструментарій, прогнозування, фінансова нестійкість, стрес-фактори, стрес-тестування, нейтралізація погрози банкрутства

Ключевые слова: количественный и качественный анализ, аналитический инструментарий, прогнозирование, финансовая нестабильность, стресс-факторы, стресс-тестирование, нейтрализация угрозы банкротства

Keywords: quantitative and quality analysis, analytical tools, prognostication, financial instability, stress-factors, stress-testing, neutralization of threat of bankruptcy

ВСТУП

Поточний стан розвитку економіки характеризується збільшенням значення зовнішніх факторів при формуванні фінансових показників діяльності суб'єктів господарювання. В багатьох випадках саме зовнішні фактори бізнес-середовища виграють вирішальну роль у підтримці фінансової стійкості підприємств. Проте, класичні методи прогнозування враховують потенціал саме внутрішніх факторів, що, безумовно, залишається суттєвою складовою аналізу. Але необхідно розробляти більш гнучкі інструменти аналізу фінансової стійкості організації, які б враховували і внутрішні і зовнішні ризик-фактори задля створення адекватної стратегії розвитку підприємства [2]. Таким інструментом має бути система раннього попередження та прогнозування фінансової нестійкості підприємства (СРПП), що створена на базі стрес-тестування (СТ) з метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, що її зумовлюють, та розробки антикризових заходів на підприємствах.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є обґрунтування та впровадження саме такої системи СРПП та фрагменту програми стрес-тестування, яка б сигналізувала керівництву про потенційні ризики, що можуть насуватися на підприємство як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища, завдяки оцінці взаємопов'язаних аналітичних показників його діяльності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні досліджень використовувались різноманітні аналітичні методи, а саме: структурно-логічного аналізу, а також факторного, дискримінантного, коефіцієнтного, прогнозного, кількісного та якісного методів в комплексі.

Кількісний аналіз полягає в розрахунку показників діяльності підприємства під впливом різних факторів економічного розвитку. Ці методи дозволяють визначити вірогідні стресові сценарії, що можуть впливати в подальшому на організацію. Якісний аналіз у стрес-тестуванні складається з двох важливих факторів:

— оцінка здатності капіталу підприємства компенсувати можливі збитки;

– визначення дій організації щодо зниження ризиків, принаймні, до рівня збереження капіталу й можливості подальшої діяльності.

Дискримінантний аналіз використовується виключно для прогнозування діяльності підприємства з урахуванням конкретних факторів поточного стану, що відображено у фінансовій звітності [1;3;4].

РЕЗУЛЬТАТИ

СРПП розглядається як один з важливих інструментів системи сучасного управління. Система виявляє та аналізує інформацію про приховані обставини, настання яких може призвести до виникнення загрози для підприємства чи до втрати потенційних шансів. Першочерговим завданням системи раннього попередження є своєчасне виявлення кризи на підприємстві, тобто ситуації безпосередньої чи непрямой загрози його існуванню. Водночас, за допомогою такої системи виявляються додаткові шанси для суб'єкта господарювання.

Процес створення системи раннього попередження складається з таких етапів:

- визначення сфер спостереження;
- визначення індикаторів раннього попередження, які можуть указувати на розвиток того чи іншого негативного процесу;
- визначення цільових показників та інтервалів їх зміни за кожним індикатором;
- формування завдань для центрів обробки інформації (розробка висновків щодо впливу тієї чи іншої інформації на діяльність підприємства);
- формування інформаційних каналів: забезпечення прямого та зворотного

зв'язку між джерелами інформації та системою раннього реагування, між системою та її користувачами – керівниками всіх рівнів.

Сутність стрес-тестінгу полягає в моделюванні виключної або можливої ситуації, в якій теоретично може опинитися організація, враховуючи її поточний стан та фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Стрес-тест – це оцінка різних сценаріїв розвитку підприємства за допомогою аналітичного інструментарію.

Програма тестування при ранній діагностиці банкрутства підприємства передбачає розрахунок показників щодо оцінки задовільнення структури балансу; можливості відновлення платоспроможності та можливості нейтралізації погрози банкрутства за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства.

1. Задовільнення структури балансу встановлюється за допомогою наступних показників:

- а) коефіцієнта строковості покриття термінових зобов'язань (абсолютної ліквідності)

$$K_{\text{абс.лікв}} = \frac{ГК + ПФІ}{КЗ}, > 0,2 \div 0,5$$

де $ГК$ – грошові кошти, г.о.;

$ПФІ$ – поточні фінансові інвестиції, г.о.;

$КЗ$ – короткострокові зобов'язання, г.о.

- б) Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами ($K_{\text{звок}}$)

$$K_{\text{звок}} = \frac{BK - HA}{ПА}, > 0,1$$

де BK – величина власного капіталу (І розділ Пасиву балансу), г.о.;

HA – необоротні активи (І розділ Активу балансу), г.о.;

2. Можливість відновлення платоспроможності встановлюється:

$$K_{\text{Віон}} = \frac{K_{\text{заг.лікв}}^{\text{кін}} + 6/t \cdot (K_{\text{заг.лікв}}^{\text{кін}} - K_{\text{заг.лікв}}^{\text{поч}})}{K_{\text{заг.лікв}}^{\text{норм}}}, > 1,$$

де $K_{\text{заг.лікв}}^{\text{норм}}$ – нормативне значення коефіцієнта загальної ліквідності (дорівнює 2).

t – період дослідження за звітністю (бажано річною).

Якщо коефіцієнт >1 , то у підприємства є реальна можливість у найближчі 6 місяців відновити платоспроможність.

Якщо коефіцієнт <1 , то розраховується коефіцієнт можливої втрати платоспроможності в найближчі 3 місяці [5].

$$K_{\text{Втр}} = \frac{K_{\text{заг.лікв}}^{\text{кін}} + 3/t \cdot (K_{\text{заг.лікв}}^{\text{кін}} - K_{\text{заг.лікв}}^{\text{поч}})}{K_{\text{заг.лікв}}^{\text{норм}}},$$

якщо <1 , то можливість втрати реальна.

Про потенційну можливість банкрутства свідчать також низькі значення показників коефіцієнта абсолютної ліквідності й коефіцієнта незалежності (автономії).

Стійка тенденція до зниження цих показників свідчить про відкладену погрозу банкрутства.

3. Можливість нейтралізації погрози банкрутства за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства діагностується за двома основними показниками:

– коефіцієнт рентабельності власного капіталу дає подання про те, якою мірою підприємство здатне формувати додаткові джерела для задоволення зростаючих грошових зобов'язань,

– коефіцієнт оборотності активів показує швидкість формування цих потоків.

Розрізняють дві підсистеми СРПП: систему, зорієнтовану на внутрішні параметри діяльності підприємства, та систему, зорієнтовану на зовнішнє середовище. Предметом дослідження останньої є завчасне прогнозування загроз, насамперед із боку контрагентів, держави, конкурентів і т.н. Виразним прикладом застосування цієї підсистеми СРПП є проведення установами банків аналізу підприємств з метою оцінити їх кредитоспроможність. Внутрішньо зорієнтована підсистема СРПП спрямована на ідентифікацію ризиків та шансів, які криються всередині підприємства.

На базі системи раннього попередження та реагування будується система управління ризиками, яка включає в себе такі блоки завдань:

- ідентифікація ризиків;
- оцінка ризиків;
- нейтралізація ризиків.

Одним із головних завдань СРПП є виявлення загрози банкрутства, тобто прогнозування

банкрутства. Основне значення прогнозування банкрутства полягає в своєчасній розробці контр-заходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій. Коло осіб (інституцій), для яких надзвичайно важливими є результати прогнозування банкрутства, доволі широке. Сюди можна віднести як менеджмент, наглядову раду, власників підприємства, так і його клієнтів, кредиторів, постачальників засобів виробництва, конкурентів, фінансових органів. Існує думка, що прогнозування банкрутства (кризи) є не чим іншим, як оцінюванням кредитоспроможності підприємства. У такому разі основний зміст прогнозування — передбачення й оцінювання можливих негативних сценаріїв діяльності підприємства, які можуть призвести до його неплатоспроможності і втрати ліквідності, а отже, до неповернення кредитів — збитків для кредиторів. Однак, проблема стоить значно ширше та полягає в необхідності сприяння запобіганню банкрутства підприємства, що є первинним та суттєвим чинником.

Одним із найважливіших інструментів системи раннього попередження банкрутства підприємств та методом його прогнозування є дискримінантний аналіз. Зміст дискримінантного аналізу полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будується функція та обчислюється інтегральний показник, на підставі якого, з достатньою ймовірністю, можна передбачити банкрутство суб'єкта господарювання.

Дискримінантний аналіз базується на емпіричному дослідженні фінансових показників численних підприємств, певна частка з яких збанкрутіли, а решта — успішно діють далі. При цьому добирається сукупність показників — коефіцієнтів, для кожного з яких визначається питома вага w , так званій, «дискримінантній функції». Вагомість, як і граничне значення розглядаємих коефіцієнтів, може коригуватися. Вона залежить від галузі, до якої належить підприємство, загальної економічної та політичної ситуації в країні, рівня інфляції та інших факторів.

Значення інтегрального показника дає підстави для висновку про належність об'єкта аналізу до потенційних банкрутів чи підприємств, які успішно функціонують.

ВИСНОВКИ

Існує багато підходів до прогнозування фінансової неспроможності суб'єктів господарювання. Будь-яка методика оцінювання кредитоспроможності є, по суті, методикою прогнозування банкрутства.

Стрес-тестування є інструментом управління ризиками і стратегічного управління. Але воно виявляє готовність підприємства до роботи в умовах кризи, оцінює слабкі місця та дозволяє прораховувати можливі стратегії поведінки, коригувати подальші дії. При цьому, для прогнозування фінансової нестабільності та отримання достовірних даних потрібно комбінувати показники, що відображають різні фактори та особливості як у діяльності підприємства, так і у зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” — НП(С)БО 1. Затверджено наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73. <http://www.zakon2rada.gov.ua/>
2. Петруня Ю.С. та ін. Прийняття управлінських рішень. Навч. посіб. / за ред. Ю.С. Петруні. — 2-ге вид. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 216 с.
3. Дрогобицька І.Н. Системний аналіз. Підручник для студ.вузів / І.Н. Дрогобицька. — 2-ге вид. — М., Юніти-Лана, 2013, — 423 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия управленческих решений / О.В. Ефимова — 2-е изд. — М.: Омега — Л, 2012 — 350 с.
5. Кононенко О., Маханько О. Анализ финансовой отчетности / за ред. О. Кононенко. Раздел 6 — «Диагностика банкротства». — Х.: Фактор, 2014. — 200 с.

ЕГОРОВ

Микола Юрійович
N_ay@mail.ru

УДК 330.55:330.101.52(477)

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ
ДИНАМІКИ ВВП В УКРАЇНІ ЗА
1996–2015 РОКИ

АВЕРІХІНА

Тетяна Володимирівна
gradov69@mail.ruстудент, Одеський національний
політехнічний університетSTATISTICAL ANALYSIS OF THE
DYNAMICS OF GDP IN UKRAINE
FOR 1996-2015к.е.н., доцент кафедри МЗЕІД,
Одеський національний
політехнічний університет

Розкрито сутність валового внутрішнього продукту і його роль як в Системі національних рахунків, так і в економіці в цілому. Проведено статистичний аналіз динаміки валового внутрішнього продукту України за останні 20 років. Розроблено і подано рекомендації щодо підвищення валового внутрішнього продукту в сучасних умовах політичної та економічної нестабільності України.

Раскрыта сущность валового внутреннего продукта и его роль как в Системе национальных счетов, так и в экономике в целом. Проведен статистический анализ динамики валового внутреннего продукта Украины за последние 20 лет. Разработаны и представлены рекомендации относительно повышению валового внутреннего продукта в современных условиях политической и экономической нестабильности Украины.

The essence of the gross domestic product and its role in the system of national accounts and the economy as a whole. A statistical analysis has been run of the gross domestic product of Ukraine for the past 20 years. The development and presentation of recommendations for increasing the gross domestic product in the current conditions of political and economic instability in Ukraine.

Ключові слова: Валовий внутрішній продукт, реальний ВВП, номінальний ВВП, рівень цін, економічна криза, економічний розвиток, девальвація гривні

Ключевые слова: Валовой внутренний продукт, реальный ВВП, номинальный ВВП, уровень цен, экономический кризис, экономическое развитие, девальвация гривны

Keywords: Gross domestic product, real GDP, nominal GDP, prices, economic crisis, economic growth, currency depreciation

ВСТУП

Сьогодні важко переоцінити роль ВВП як в Системі національних розрахунків, так і в економіці в цілому. Він дає уявлення про загальний матеріальний добробут нації, адже чим вище рівень виробництва, тим вищий добробут країни.

Таким чином, кожна держава намагається наростити рівень ВВП своєї країни. Яким же чином воно може цього досягнути?

Як відомо з визначення, ВВП – це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених в країні протягом року, незалежно від того, знаходяться фактори виробництва у власності резидентів даної країни або належать іноземцям (нерезидентам). Тобто, задля зростання ВВП необхідно зростання кількості товарів та послуг, що виробляються в країні. А держава може заохочувати підприємства до цього процесу. Цього можна досягти завдяки економічним та правовим важелям уряду певної країни [1].

МЕТА РОБОТИ

Мета статті – проаналізувати обсяг реального ВВП в Україні та виявити тенденції зміни рівня ВВП, надати рекомендації щодо підвищення ВВП в сьогоднішніх кризових умовах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дана робота базується на працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а також на матеріалах періодичних видань, статистичних збірниках. При проведенні дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення, системний підхід, макроекономічні розрахунки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Даний аналіз охоплює останні 20 років української економіки. Адже саме в цей період відбувається становлення української суверенної держави та її економіки, вводиться в обіг національна валюта Гривня, починає розвиватися підприємницький сектор. Все це призводить до першого в історії сучасної України зростання рівня ВВП.

Нижче наведені дані про стан номінального ВВП, які були взяті з офіційного сайту Державної служби статистики України (див. табл. 1).

Щорічне зростання такого ВВП не означає наявність позитивних тенденцій в національній економіці, перш за все, через неврахування інфляції. Тож, ці дані не дозволяють проводити порівняння рівня економічного розвитку країни в різні періоди часу. Щоб позбавитися впливу інфляції національної валюти, ми представимо вищезазначені данні в валютному еквіваленті (див. табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка номінального ВВП України (1996–2015 рр.) [6]

Рік	Показник ВВП, млн. грн.	Чисельність населення, тис. чол.	Показник ВВП у розрахунку на 1 особу, грн.
1996	81 519	51 297	1 589
1997	93 365	50 818	1 837
1998	102 593	50 370	2 037
1999	130 442	49 918	2 613
2000	170 070	49 429	3 441
2001	204 190	48 923	4 174
2002	225 810	48 451	4 661
2003	267 344	48 003	5 569
2004	345 113	47 622	7 247
2005	441 452	47 280	9 337
2006	544 153	46 929	11 595
2007	720 731	46 646	15 451
2008	948 056	46 372	20 445
2009	913 345	46 143	19 794
2010	1 082 569	45 962	23 554
2011	1 302 079	45 778	28 443
2012	1 411 238	45 633	30 926
2013	1 505 485	45 553	33 049
2014	1 567 235	45 426	34 501
2015	1 979 458	42 708*	46 349

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Таблиця 2

Динаміка ВВП України в дол. США (1996–2015 рр.) [6]

Рік	Показник ВВП (номінальний), млн. грн.	Курс долару США відносно грн.	Показник ВВП, млн. дол. США	Чисельність населення, тис. чол.	Показник ВВП у розрахунку на 1 особу, дол. США
1	2	3	4	5	6
1996	81 519	1,83	44 558,08	51 297	868,63
1997	93 365	1,86	50 150,40	50 818	986,86
1998	102 593	2,45	41 883,24	50 370	831,51
1999	130 442	4,13	31 580,96	49 918	632,66
2000	170 070	5,44	31 261,72	49 429	632,46
2001	204 190	5,37	38 009,34	48 923	776,92
2002	225 810	5,33	42 392,90	48 451	874,96
2003	267 344	5,33	50 132,95	48 003	1 044,37
2004	345 113	5,32	64 880,62	47 622	1 362,41
2005	441 452	5,12	86 142,02	47 280	1 821,95
2006	544 153	5,05	107 753,07	46 929	2 296,09
2007	720 731	5,05	142 719,01	46 646	3 059,62
2008	948 056	5,27	179 991,71	46 372	3 881,47
2009	913 345	7,79	117 227,20	46 143	2 540,52
2010	1 082 569	7,94	136 418,60	45 962	2 968,07
2011	1 302 079	7,97	163 422,50	45 778	3 569,89
2012	1 411 238	7,99	176 602,78	45 633	3 870,07
2013	1 505 485	7,99	188 350,43	45 553	4 134,75
2014	1 567 235	11,89	131 848,23	45 426	2 902,48
2015	1 979 458	21,84	90 615,05	42 708**	2 121,73

** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Також був розрахований показник ВВП у розрахунку на душу населення, дол. США, адже це більш точно і в повній мірі відображає рівень життя населення країни (на відміну від загального ВВП). Задля більшої наочності, весь період розгляду ми умовно поділили на 5 етапів:

1. «Пострадянський період. Затяжна депресія» (1996–1999).

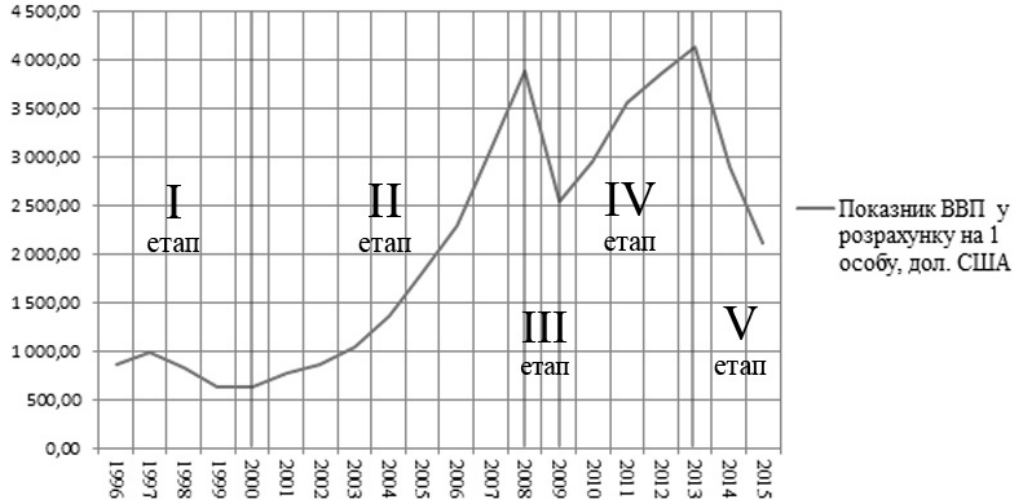


Рис. 1. Динаміка ВВП України за 1996–2015 роки, дол. США

Перший етап: «Пострадянський період. Затяжна депресія» (1996–1999)

Варто зазначити, що з часу розпаду СРСР і аж до 2000 року в Україні мала місце тривала економічна криза. На то було багато причин, однак серед основних варто виділити:

- ситуація, за якої були розірвані старі, налагоджені за десятиліття, економі зв'язки між країнами колишнього СРСР, а нові ще не були створені.
- масове банкрутство та закриття підприємств, як результат зростання рівня безробіття;
- відсутність значних коштів в державних та недержавних фондах, задля підтримання економічної стабільності в країні;
- високий рівень заборгованості з виплат заробітної платні на державних підприємствах;
- нестача інформації в іноземних інвесторів про новостворену державу, як наслідок, низька інвестиційна активність;
- значний рівень інфляції (в 1992 році вона становила 1440%) [6].

В 1996 році була проведена грошова реформа, в результаті чого вдалося ввести в обіг національну грошову одиницю Гривню.

У 1996–1999 рр. економіка України перейшла у фазу затяжної депресії, інфляція уповільнилася і перейшла до рівня галопуючої. Основними причинами інфляційних процесів в той час були:

- збільшення витрат з держбюджету на виплати за зовнішніми боргами, емісія і, як результат, значне збільшення грошової маси в обігу;

2. «Стрімке зростання» (2000–2007).

3. «Світова економічна криза» (2008–2009).

4. «Відродження економіки» (2010–2013).

5. «Глобальний обвал економіки країни» (2014–2015).

Нижче представлена динаміка ВВП України в дол. США в графічному вигляді (див. рис. 1).

- відсутність здорової конкуренції і монополізованість багатьох ринків країни.

В 2000 р. спостерігається перехід до позитивних приростів ВВП. Таке зростання економіки зумовлене передусім значним збільшенням експорту, в першу чергу завдяки розвитку металургійної галузі.

Другий етап: «Стрімке зростання» (2000–2007)

Як видно з даних, наведених в Таблиці 2, з 2000 року починається стійке зростання рівня ВВП. Таких результатів вдалося досягти завдяки зростанню виробництва в сільському господарстві, промисловості (домінують енергетичний сектор та металургія), торгівлі тощо. Більш детально динаміка зміни кількості виробленої продукції за основними галузями зображена в таблиці 3.

Проте, починаючи з 2005 року економічна ситуація в країні стає нестійкою.

Серед причин цього можна виділити:

- недосконале та суперечливе законодавство в економічній сфері;
- залежність країни від імпорту (в першу чергу російських) нафти, газу та інших енергоносіїв;
- експортування переважно сировини, а не готової продукції;
- низька інвестиційна активність;
- морально та фізично застарілі технології виробництва (обладнання), що не відповідає сучасним вимогам європейського ринку;
- відтік висококваліфікованих кадрів тощо.

Враховуючи ці чинники, України в період з 2005 по 2008 роки темпи зростання річних макроекономічних показників дещо сповільнюються.

Таблиця 3

Обсяги та темпи зростання промислового виробництва (2000 р.) [6]

Обсяги та темпи росту промислового виробництва за 2000 р. по основних галузях промисловості характеризуються такими даними:	Вироблено продукції (у діючих цінах) у 2000р.		Приріст, зниження (–) у 2000р., порівняно з 1999р.
	млрд. грн.	у відсотках до загального обсягу	
Промисловість	144,4	100	12,9
Електроенергетика	17,6	12,2	–2,9
Паливна промисловість	14,6	10,1	–4,1
Чорна металургія	39,5	27,4	20,7
Кольорова металургія	3,6	2,5	18,8
Хімічна та нафтохімічна промисловість	8,4	5,8	5
Машинобудування та металообробка	19,1	13,2	16,8
Деревообробна та целюлозно-паперова промисловість	3,3	2,3	37,1
Промисловість будівельних матеріалів	3,8	2,6	–0,4
Легка промисловість	2,4	1,6	39
Харчова промисловість	25,1	17,4	26,1

Третій етап: «Світова економічна криза» (2008–2009)

У 2008 році економісти Світового банку відмітили уповільнення розвитку світової економіки до 3,3% [8].

В Україні на кінець 2009 р. спостерігаються значний спад виробництва: реальний ВВП знизився майже на 8%, порівняно з 2008 роком. Хоча 2008 рік теж не був вельми сприятливим для української економіки: у листопаді цього року реальний ВВП знизився на 14,4% в порівнянні з цим же місяцем 2007 року, таким чином Україна постраждала від світової фінансової кризи більше ніж всі країни Європи. Серед основних причин можна виділити: дефіцит бюджету, суттєвий спад промислового виробництва (попит на метали в світі значно знизився), нестабільність поставок газу з Росії, девальвація національної валюти (майже на 60%) тощо [3].

Четвертий етап: «Відродження економіки» (2010–2013)

Протягом 2010–2013 років в Україні спостерігається зростання рівня ВВП, однак цей процес триває досить повільно, порівняно з докризовим періодом.

До сприятливих для економіки України подій в цей період можна віднести:

- поступове зростання виробництва;
- стабілізація внутрішньої політичної обстановки (відбулися вибори Президента України та парламентські вибори);
- низький рівень інфляції, що стимулювало збереження коштів в громадян та споживання, а також сприяло розвитку бізнесу в країні (в першу чергу імпортозалежного);

– інвестування в Україну значних коштів, в першу чергу від Міжнародного валютного фонду та Європейського банку реконструкції та розвитку (поштовхом до такої інвестиційної активності, серед іншого, стала проведення Україною Чемпіонату Європи з футболу у 2012 році).

– зростання рівня експорту, переважно завдяки аграрному сектору (зернові та олійні культури).

Однак, як вже було сказано, розвиток економіки в цей час був досить повільним і нестабільним. На це могли вплинути наступні чинники:

- постійний зростання рівня корупції в країні;
- штучне втримання курсу Гривні урядом країни, що призвело до значного зменшення золотовалютних резервів України (з 34 576 млн. дол. в 2010 році до 20 415,7 – в 2013) [4];
- низька конкурентоздатність вітчизняної продукції за кордоном, як результат низький рівень експорту таких традиційних для країни галузей, як металургія, машинобудування та хімічна промисловість;

– відсутність чіткого вектору тогочасного уряду в політичній та зовнішньоекономічній діяльності.

Таким чином, можна казати про створення владою ілюзії економічної стабільності та стійкості національної валюти, без чітких підстав для того.

П'ятий етап: «Глобальний обвал економіки країни» (2014–2015)

У 2015 році номінальний ВВП зріс, однак це трапилось за рахунок стрімкого зростання цін майже на всі категорії товарів. Тому більш правдивим в такій ситуації буде реальний ВВП. За даними Держкомстату цей показник знизився на 6,8% порівняно з 2013 роком (у постійних цінах 2010 року). Його номінальне значення склало 1 979 458

млн. гривень (у фактичних цінах, без урахування тимчасово окупованій території АР Крим та Севастополя) [6].

Якщо розглянути на динаміку ВВП на душу населення в дол. США. (див. рис. 1), то теж спостерігається значне зниження цього показника. Так в 2014 році він знижується на 30% порівняно з 2013, а в 2015 – на 51% порівняно з тим самим роком. Таким чином, 2014 році ВВП в дол. США знижується до рівня 2007 року, а в 2015 – до рівня 2006. Звісно, така негативна динаміка є результатом значної девальвації національної валюти протягом останніх років [6].

Однак знецінення є лише наслідком цілого ряду негативних факторів, основні з яких представлені нижче:

– анексія Криму:

В результаті цього Україна втратила близько 4,5% своєї території, що звичайно ж негативно відобразилося на економіці країни (в першу чергу постраждав туристичний бізнес України). Так, станом на 01.01.16 сума збитків України від анексії Криму Російською Федерацією вже перевищувала 1 трлн грн., про що заявив міністр юстиції України Павло Петренко під час брифінгу [8].

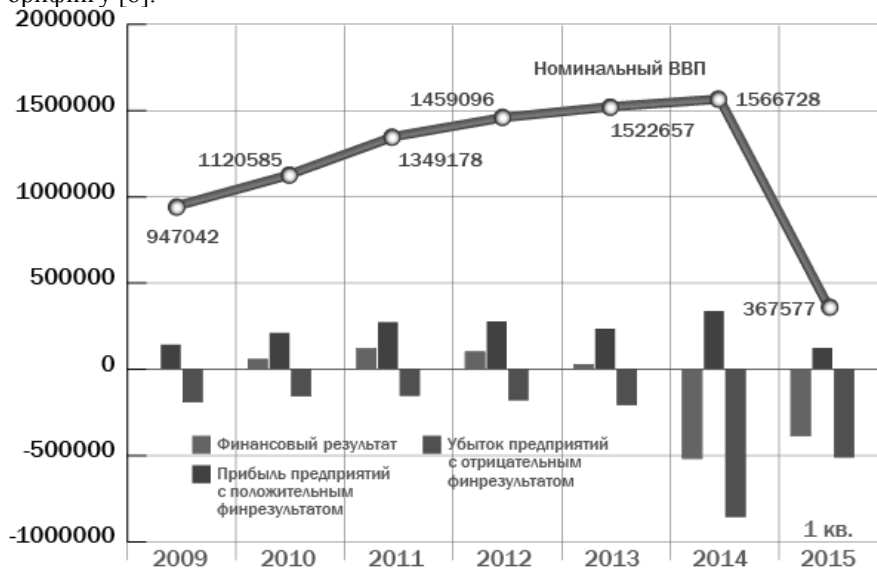


Рис. 2. Динаміка фінансового результату підприємств України до оподаткування за 2009–2015 роки, млн. грн. [6]

Це значна втрата для вітчизняної економіки. Так на відшкодування шкоди підприємствам Донбасу, завданої бойовими діями, потрібно як мінімум \$ 15 млрд. На сьогоднішній день це більше 370 млрд грн. Тобто в десять разів більше, ніж вдалося за три роки сплатити податків українському бізнесу.

– значний рівень корупції та тіньової економіки:

Сьогодні вирішення даної проблеми є одним із пріоритетних напрямків роботи уряду України. Однак, в найближчий час не очікується різких змін на краще в даному аспекті.

– відтік іноземних інвестицій:

За підсумками 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України складав 45,9 млрд. дол. США (проти 57,1 млрд. дол. США на початку

– війна на Донбасі:

Щоденно на проведення АТО йде близько 100 мільйонів гривень грн. з українського бюджету, крім того значні кошти витрачаються на допомогу переселенцям з депресивних регіонів: закладена в держбюджеті сума на допомогу переселенцям у 2016 році становить близько 2,8 млрд. грн. [5].

Також варто зазначити, що у 2014 і 2015 році вперше з 2009 року українські підприємства показали негативний сукупний фінансовий результат – їхні збитки перевищили їхні прибутки. Одною з першопричин цього є війна на сході України. Адже Донбас вважався індустриальним центром України. Тут були розвинені енергетична, металургійна, машинобудівельна та хімічна галузі. Також Донецький кам'яновугільний басейн майже в значній мірі забезпечував потреби країни в кам'яному вугіллі. Антрацит, який тут видобувається є безальтернативним джерелом функціонування українських ТЕС. Тож сьогодні перед Україною постала проблема пошуку альтернативних джерел надходження вугілля (в 2014 році значна його частина імпортувалася з Росії та ПАР) [5].

того ж року). Тобто загальний відтік іноземного капіталу склав 11,2 млрд. дол.

– закриття для українських товарів російських ринків збуту:

Тут варто зазначити, що Російська Федерація на кінець 2013 року була одним з одним з найбільших експортерів для України (частка Росії в експорті українських товарів в 2013 році складала 36,9%), а на кінець 2015 – ця цифра зменшилася до 19,1%. Втрати від заборони ввезення на територію РФ українських продовольчих товарів у 2015 році, за даними українського уряду, сягають 600 млн. доларів. В першу чергу від такої політики страждають українські виробники харчової (молочні продукти, кондитерські вироби та ін.) та важкої промисловості (залізничні локомотиви, судна). Тому наразі стоїть

питання про переорієнтацію цих ринків у бік країн ЄС. Однак, щоб бути конкурентоспроможними на європейському ринку, українським підприємствам треба якнайшвидше модернізувати свої потужності, а в умовах теперішньої кризи та відтоку інвестицій зробити це край складно [5].

– спад промислового виробництва (на 01.12.15 порівняно з 01.12.14 року склав 17,9%) [6].

– зниження купівельної спроможності населення та рівня життя в цілому. Так, середня заробітна платня за останні 8 років зросла приблизно на 110%, тоді як ціни на основні продукти харчування за останні вісім років підвищилися на 270–490 %. Таким чином, у 2015 році українці можуть дозволити придати в 1,5–2,5 рази менше продуктів, ніж у 2008 році (коли мала місце світова економічна криза) [6].

ВИСНОВКИ

Отже, за останні 20 років Україна пройшла вже декілька економічних циклів. Протягом цього часу було два значних спади економіки, на зміну яким приходило зростання та розвиток. Сьогодні Україна знову знаходиться в стані глибокої економічної кризи, про що свідчать і негативна тенденція реального рівня ВВП, і девальвація Гривні, і спад виробництва тощо. Однак вже найближчим часом очікується стабілізація, а за нею і новий виток зростання вітчизняної економіки.

В сьогоденній економічній ситуації вважаємо за необхідне представити наступні рекомендації, що можуть допомогти підняти рівень реального ВВП в країні:

– надати податкові пільги підприємствам, що розвивають галузі перспективні для виходу на світові ринки. Адже, в теперішніх умовах багатьом з підприємств не вистачає коштів, щоб переорієнтувати свої потужності, наприклад, на ринок ЄС. Таким чином, можна створити умови для надходження валюти в країну, чого так потребує вітчизняна економіка;

– зменшити вплив держави на роботу бізнесу (особливо малого та середнього): побороти корупцію та бюрократію, перевести весь зовнішній документообіг в електронну форму;

– створити умови задля входу зарубіжних інвесторів в Україну: сучасний та ефективний PR, реклама України за кордоном; податкові пільги для

іноземних інвесторів, зони вільної торгівлі, «відкриття бізнесу за 1 день», прозорі тендери та аукціони через мережу Інтернет тощо;

– розробити стратегічну програму економічного розвитку для кожного регіону та країни в цілому, враховуючи географічні та історичні особливості окремих територій. Особливу увагу в цьому аспекті варто виділити розвитку сільського господарства, машинобудування, сфері ІТ тощо. Саме ці галузі є найперспективнішими для нашої країни сьогодні. Також варто сконцентрувати увагу на створенні замкнутого циклу виробництва, щоб зменшити залежність від імпортової сировини та зробити виробництво більш стабільним.

Таким чином, Україна є дуже перспективною країною в аспекті економічного розвитку. Варто лише лібералізувати законодавство для бізнесу та зацікавити потенційних інвесторів в тому, що вкладати гроші в Україну безпечно та вигідно.

Список використаних джерел

1. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 1998. – 464 с.
2. Горська О.В. Структурні зрушення у ВВП України у період 1990–2000 років // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 112–118.
3. Наукова дискусія з проблем пріоритетів національного економічного розвитку / А. Мазаракі, В. Лагутін, Т. Мельник // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 93–95.
4. Тертична К.О. Валовий внутрішній продукт в оцінці внутрішнього потенціалу // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012–№2 – с.42–48
5. Глушач А.В., Економічна криза в Україні: причини та шляхи вирішення / А.В. Глушач // Проблеми економіки №3–2015
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
8. Офіційний сайт Кабінету міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>

ДЕКАЛЕНКО

Валентина Степанівна

УДК 342.51

ЕТИЧНІ ТА МОРАЛЬНІ ОСНОВИ В ДІЯЛЬНОСТІ СУДДІВ УКРАЇНИ

ETHICAL AND MORAL FOUNDATIONS IN JUDGES ACTIVITY OF UKRAINE

суддя Подільського районного
суду м. Києва

В статті досліджується значення етичних та моральних основ поведінки представників суддівського корпусу. Проаналізовано вплив етики та моральності на особливості здійснення судочинства. Запропоновано шляхи вдосконалення етичної та моральної поведінки суддів.

В статье исследуется значение этических и нравственных основ поведения представителей судейского корпуса. Проанализировано влияние этики и нравственности на специфику осуществления судопроизводства. Предложены пути совершенствования этической и нравственной составляющей поведения судей.

The article investigates the importance of ethical and moral foundations of the behavior of members of the judiciary. The influence of ethics and morality on the specifics of the legal proceedings. Ways of improving the ethical and moral component of judicial conduct.

Ключові слова: професійна етика, суддівська етика, мораль суддів, належна поведінка суддів

Ключевые слова: профессиональная этика, судейская этика, мораль судей, надлежащее поведение судей

Keywords: professional ethic, judicial ethic, morality judges, good conduct of judges

ВСТУП

При проведенні на теренах України судової реформи особливої уваги привернула проблематика якісного кадрового забезпечення судів судьями, які володіють не тільки професійними якостями, але й мають високі моральні та етичні устої. На нашу думку, лише в результаті підбору до судових органів таких службовців можна буде сформувати по-справжньому європейську систему судочинства. При цьому слід розуміти, що дане реформування буде можливим лише при наявності в Україні умов, за яких чесно працювати на державу і служити суспільству буде престижно і почесно.

Слід відзначити, що останнім часом проблематика етичних та моральних якостей представників суддівського корпусу привертає увагу все більшої кількості науковців, які присвячують їй свої наукові пошуки. Серед них слід відзначити роботи: Л. Москвич, Л. Нестерчук, О. Овсяннікової, С. Подкопаєва, Б. Прокопенко, Л. Тація та ін. Разом із тим сьогодні, на жаль, трапляються численні випадки порушення судьями норм етичної та моральної поведінки, тому вказана проблема потребує постійного вивчення та вироблення рекомендацій задля покращення ситуації.

МЕТОЮ РОБОТИ є визначення важливості моральних та етичних якостей судді при виконанні ним своїх обов'язків.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічну основу дослідження становить сукупність загальнонаукових та спеціально-наукових методів пізнання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Рішення нести службу в лавах суддів – це осмислена діяльність громадянина України в ім'я суспільства та держави. У зв'язку з цим зміст своєї професійної діяльності суддя може визначити тільки через розуміння тих моральних відносин, які об'єктивно існують в суспільстві на сьогоdnішньому етапі його розвитку. Відзначимо, що в роки незалежності України судові органи у взаємозв'язку з іншими державними установами почали працювати менш злагоджено. Причинами цього стали, по-перше, відсутність заміни зруйнованих партійно-номенклатурних важелів контролю й управління, які існували в УРСР; по-друге, втрата сили та деформація колишніх норм неформальної службової моралі, які певною мірою регулювали поведінку службовців державних органів. Звідси й бере початок проблематика етичної та моральної поведінки суддів в сучасному суспільстві. Аморальна поведінка представників корпусу суддів де в чому подібна до розуміння атеїзму. Як заведено говорити, атеїзм – це тонкий лід, по якому одна людина пройде, а цілий народ впаде у безодню [4]. Те ж саме відноситься і до моральності. Аморальний суддя може виконувати свої обов'язки (як в більшості випадків і відбувається в сучасній Україні) не викликаючи структурних негативних змін у судовій системі України, але якщо аморальність вразить усіх представників суддівського корпусу, то судова система перестане виконувати ті функції й обов'язки, які були покладені на неї Конституцією й Законами України, і буде зруйнована зсередини.

Етичні та моральні якості державного службовця, у тому числі й судді, визначають, ким приймаються управлінські рішення, ким вони виконуються, як і яким чином відбувається їх виконання. Підкреслимо, що від цього й залежить стан сучасного українського суспільства та держави в цілому. Оскільки суддя в суспільному розумінні є «вершителем долі», то держава і суспільство цілком обґрунтовано пред'являють особливі вимоги до кандидатів на посаду судді. Крім того, громадяни України як представники суспільства зацікавлені в тому, щоб судовою системою відповідала цілям європейського корпусу вимогам, які висуваються до них, детерміновані нерозривним зв'язком із досягнутим рівнем правової культури, професійної етики, існуючими в суспільстві і санкціонованими державою правилами поведінки. Етичний і моральний фактори сьогодні відіграють центральну роль у формуванні суспільної оцінки демократичності державного апарату. У зв'язку з цим варто відзначити, що визначення етичних та моральних якостей суддів є неодмінною умовою і важливим напрямком підвищення ефективності кадрового забезпечення судів України.

Мораль, по-перше, є системою формальних, у вигляді правових приписів поглядів, уявлень, норм та оцінок, що регулюють поведінку людей у суспільстві, практична реалізація положень якої забезпечується громадським осудом та іманентним імперативом соціалізованого індивіда [9]; по-друге, мораль є одним із способів нормативного регулювання поведінки людини, особливою формою суспільної свідомості та видом суспільних відносин. Дотримання вимог моралі забезпечується силою духовного впливу, громадською думкою, внутрішнім переконанням, совістю людини [5].

У свою чергу, етика – це одна із форм ідеології – вчення про мораль. У першому значенні – учення про її розвиток, принципи, норми та роль у суспільстві. У другому – вчення про сукупність норм поведінки, мораль певної суспільної групи, професії [7]. Етика необхідна для соціального прогресу суспільства, утвердження в ньому справедливості та гуманізму.

Етика впливає на суддів (як і на суспільство в цілому), які в процесі своєї діяльності зобов'язані дотримуватися правил судової етики. Ми поділяємо думку Є.П. Остапенко, яка вважає, що поведінка судді в судовому процесі не повинна відрізнятися сухістю, черствістю, так само як і жартівливістю. Від того, яким тоном поставлено питання і в якій формі воно сформульоване, залежить бажання учасників процесу відповідати на нього, і, в чималому ступені залежить результат судового розгляду – пошук істини в кримінальній справі. Грубість, нетактовність, спроби принизити чиюсь гідність повинні негайно зупинятися суддею [8, с.78]. В ході судового провадження суддю, ймовірно, запам'ятають на все життя підсудний, його близькі, будуть пам'ятати потерпілий, інші учасники процесу, за його поведінкою спостерігають громадяни в залі суду. У їх очах – він суддя, від якого чекають розумного й сумлінного дослідження справи та її справедливого

вирішення. І суддя зобов'язаний ці надії виправдати всією своєю поведінкою [6, с.114]. Як буде суддя дотримуватися норм судової етики, у першу чергу, залежить від моральних і етичних якостей самого судді, по-друге, від того, які вимоги до моральної поведінки судді закріплені у правових нормах, за недотримання яких може настати юридична відповідальність.

Слід зазначити, що на сучасному етапі моральні й етичні якості суддів мають під собою правову регламентуючу основу. Серед законодавчих актів дану основу становить Закон України «Про судоустрій і статус суддів». Згідно ст. 73 цього Закону відбірковий іспит, який проводиться серед кандидатів на посаду суддів, здійснюється з метою перевірки рівня загальних теоретичних знань кандидата на посаду судді у сфері права, володіння ним державною мовою, особистих морально-психологічних якостей кандидата. Крім того, згідно ст. 85 для цілей формування суддівського досьє Вища кваліфікаційна комісія суддів України може ухвалити рішення про запровадження та проведення інших тестувань з метою перевірки особистих морально-психологічних якостей, загальних здібностей, а також про застосування інших засобів встановлення відповідності судді критеріям кваліфікаційного оцінювання [1]. Так, окрім норм, які висувають до судді вимогу відповідати необхідним морально-психологічним якостям, особливе значення надається ст. 57 Закону України «Про судоустрій і статус суддів», що містить текст присяги, яку приймає кожен претендент, що призначається на посаду судді. Присяга містить такі критерії оцінювання, як «чесність» та «сумлінність». При цьому законодавець України не дає конкретної відповіді, що ж саме потрібно розуміти під цими критеріями, який зміст законодавцем у них був вкладений. Ми вважаємо, що в цьому аспекті присяга судді є дещо ідеалізованою, тому її слід змінити.

Серед обов'язків судді в аспекті нашого дослідження слід відмітити обов'язок, згідно якого суддя повинен дотримуватися правил суддівської етики, у тому числі проявляти та підтримувати високі стандарти поведінки у будь-якій діяльності з метою підвищення суспільної довіри до суду, забезпечення впевненості суспільства у чесності та непідкупності суддів. Законодавець приділяє даному обов'язку судді значну увагу, особливо це помітно при встановленні підстав дисциплінарної відповідальності судді. Згідно ч. 9 ст. 109 Закону України «Про судоустрій і статус суддів», якщо суддя допустив поведінку, яка ганьбить звання судді чи підриває авторитет правосуддя, у тому числі щодо питань моралі, чесності, непідкупності, відповідності способу життя судді його статусу, дотримання інших етичних норм та стандартів поведінки, які забезпечують суспільну довіру до суду, то цей вчинок визнається істотним дисциплінарним проступком або грубим нехтуванням обов'язками судді, що є несумісним зі статусом судді або виявляє його невідповідність займаній посаді та є підставою звільнення судді із займаної посади. Зазначимо, що, на відміну від моральних якостей судді, всі питання,

які стосуються його етичної поведінки, згідно ст. 58 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» повинні регулюватись Кодексом суддівської етики.

Таким чином, крім Закону України «Про судоустрій і статус суддів», поведінка судді під час здійснення професійної діяльності докладно регламентована окремим документом – Кодексом суддівської етики, затвердженим XI черговим з'їздом суддів України 22.02.2013 року [3]. Згідно Кодексу суддівської етики судді зобов'язані дотримуватися правил етичної поведінки не тільки під час здійснення правосуддя, але і в позасудовий час. Це підтверджує тезу про те, що суддя – це особа, наділена особливим статусом, яка не перестає бути суддею й після закінчення робочого дня. Правила етичної поведінки судді передбачають, окрім законодавчих вимог і разом з ними, дотримуватись високих стандартів поведінки з метою зміцнення віри громадян у чесність, незалежність, неупередженість та справедливість суду. Представники українського суддівського співтовариства виробили правила поведінки судді при здійсненні професійної діяльності, керуючись тим, що суддя при виконанні своїх обов'язків зі здійснення правосуддя зобов'язаний демонструвати і пропагувати високі стандарти поведінки, у зв'язку з чим добровільно бере на себе більш істотні обмеження, пов'язані з дотриманням етичних норм як поведінки під час здійснення правосуддя, так і позасудової поведінки. Кодекс суддівської етики не лише базується на міжнародних нормах, які відображають етичні основи діяльності судді, а й відповідає міжнародним стандартам, які передбачають право людини на справедливий та неупереджений суд.

Кодекс суддівської етики формально закріпив етичні основи поведінки українського судді. Однак сам Кодекс знаходиться поза ієрархією правових актів. Крім того, ст. 4 Кодексу суддівської етики відзначає, що порушення правил етичної поведінки, встановлених цим Кодексом, не можуть самі по собі застосовуватися як підстави для притягнення суддів до дисциплінарної відповідальності та визначати ступінь їх вини [3]. Згідно цієї статті, норми Кодексу носять рекомендаційний характер, незважаючи на те, що в Законі України «Про судоустрій і статус суддів» передбачена дисциплінарна відповідальність за недотримання етичних норм та стандартів поведінки, які забезпечують суспільну довіру до суду. Зважаючи на це, необхідно перенести норми Кодексу до Закону та закріпити їх окремим розділом, встановивши дисциплінарну відповідальність за порушення норм цього розділу. У зв'язку з вищевикладеним ми пропонуємо:

1. Виключити ст. 58 «Етика судді» із Закону України «Про судоустрій і статус суддів»;

2. Доповнити Закон України «Про судоустрій і статус суддів» Розділом VII¹ «Етика судді», в якому закріпити норми Кодексу суддівської етики (крім ст. 4 Кодексу);

3. Викласти п. 1 ч. 9 ст. 109 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» наступним чином:

«1) суддя допустив поведінку, що порочить звання судді або підриває авторитет правосуддя, у тому

числі в питаннях моралі, чесності, непідкупності, відповідності способу життя судді його статусу, дотримання інших етичних норм та стандартів поведінки передбачених цим Кодексом, які забезпечують суспільну довіру до суду».

Покарання суддівського корпусу за здійснені аморальні вчинки й аморальну поведінку повністю відповідає соціальним очікуванням нинішнього українського суспільства. Але якою б значною не була роль Кодексу суддівської етики та суворими міри відповідальності за порушення його норм, найкращим гарантом проти небажаних відступів від них, були і залишаються особисті чесноти та висока моральність самого судді, наділеного особливими повноваженнями і правами.

Дотримання суддею етичних і моральних норм, прийнятих в суспільстві, підвищує рівень його авторитету. Авторитет судді можна представити у вигляді двох частин, одна з яких ґрунтується на професійних якостях судді, його компетентності, а друга – на етичних і моральних. Авторитет сам по собі не є метою судді. Високий рівень авторитету – це «побічний продукт» сумлінного ставлення судді до своїх обов'язків. У даному випадку авторитет виступає в ролі критерію суспільного схвалення ефективності та якості роботи судді.

До суддів, як до інших державних службовців більшою мірою, ніж до представників інших професій, висуваються підвищені вимоги. Суддя повинен володіти такою етичною якістю, як коректність в спілкуванні зі сторонами судового процесу, своїми підлеглими та начальством. Крім того, враховуючи конфліктність професії судді, коли в будь-якій справі існує сторона, незадоволена рішенням суду, яке виніс суддя, коректність у спілкуванні буде зумовлюючою якістю при дотриманні суддею самоконтролю, витримки та врівноваженості.

З метою підвищення рівня моральної складової суддівського корпусу України ми пропонуємо на базі Національної школи суддів України в системі підвищення кваліфікації суддів ввести навчальні курси, спрямовані на вивчення етичних і моральних проблем поведінки, пов'язаної зі службовою та позаслужбовою сторонами діяльності судді.

В аспекті нашого дослідження хотілося б підкреслити, що величезну роль у якісному кадровому забезпеченні судів України повинен відігравати патріотизм. Патріотизм є сукупністю морально-етичної та емоційної прив'язаності до Батьківщини, яка визначає особу як громадянина. Містить низку важливих морально-етичних, етнічних, культурних, політичних та історичних аспектів. Патріотизм – це соціально-моральне, патріотичне почуття, яке виникає внаслідок розвитку людського суспільства та набувається особистістю не лише у зв'язку із біологічною спадковістю, а й неодмінно під впливом соціального середовища, виховання (соціалізації) у широкому розумінні слова [9]. Патріотичне виховання в сучасному суспільстві у кожній країні проявляється по-різному, але при цьому має місце в будь-якому випадку. Таке виховання не лише пов'язує покоління, а й сприяє інтеграції

суспільства, запобіганню розраду країни, надає глибокого особистісного змісту загальнодержавним справам, об'єднує й мобілізує громадян на вирішення завдань, які ставляться перед суспільством.

Значною є роль патріотизму у конфліктних ситуаціях та гострих кризах, які можуть проявлятися в суспільстві. Останнім часом про патріотичне виховання заговорили і в Україні, пов'язане це, в першу чергу, із втратою нашою країною Автономної Республіки Крим, проведення на її території антитерористичної операції, яка триває вже більше двох років. Усе це стало можливим через те, що за роки незалежності в українському суспільстві не приділялося належної уваги патріотичному вихованню молоді. У зв'язку з цим гостро постає необхідність відродити патріотичне виховання у школах, технікумах, вищих навчальних закладах і т.п. Дане твердження повністю збігається з Концепцією національно-патріотичного виховання дітей і молоді від 16.06.2015 р. № 641 [2]. Відзначимо, що дана Концепція поширюється лише на загальноосвітні навчальні заклади, і не регулює специфіку патріотичного виховання у вищих навчальних закладах.

Зважаючи на вищевикладене, ми пропонуємо розробити та впровадити Концепцією національно-патріотичного виховання студентів та курсантів. Крім того, до моменту розробки Концепції необхідно запропонувати ВНЗ за власною ініціативою запровадити дисципліни, пов'язані з патріотичним вихованням студентів. При такому вихованні необхідно прищеплювати усвідомлення необхідності керуватися у своїх вчинках етичними й моральними нормами.

Таким чином, у ході дослідження ми дійшли до висновку, що етичні та моральні якості судді так само важливі для прийняття законного, обґрунтованого й справедливого рішення, як і його професіоналізм та компетентність. Яким би професіоналізмом не володів суддя, лише його моральна сторона не допустить відхиленя від «букви закону» з міркувань службової, особистої зацікавленості чи доцільності.

Громадянин, який обрав професію судді, повинен уміти співставляти свої дії з обов'язком перед суспільством. У свою чергу, почуття обов'язку передбачає усвідомлення суддею своєї соціальної значимості, відповідальності перед людьми та державою, яка наділила його особливими повноваженнями щодо здійснення правосуддя.

Список використаних джерел

1. «Про судоустрій і статус суддів»: Закон України від 02.06.2016 р. № 1402-VIII (Редакція від 05.01.2017, підстава 1798-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1402-19>
2. Концепція національно-патріотичного виховання дітей і молоді, затверджена Наказом Міністерства освіти і науки України від 16.06.2015 р. № 641 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://osvita.ua/legislation/Ser_osv/47154/
3. Кодекс суддівської етики, затверджений XI черговим з'їздом суддів України 22.02.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://rsu.gov.ua/uploads/article/kodex-sud-etiki1-befe22c292.pdf>
4. Атеїзм [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.wikiquote.org/wiki/%D0%90%D1%82%D0%B5%D0%B8%D0%B7%D0%BC>
5. Дробницький О.Г. Понятие морали. – М., 1974. – 388 с.
6. Кобликов А.С. Юридическая этика. Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 168 с.
7. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Изд. 18-е, стер. – М.: Изд-во «Русский язык», 1986. – 797 с.
8. Остапенко Е.П. Процессуальная деятельность судьи как фактор повышения эффективности правосудия по уголовным делам: дисс ... кандидата юридических наук: 12.00.09. – Владимир, 2011. – 232 с.
9. www.uk.wikipedia.org – Вікіпедія. Вільна енциклопедія

ГРИГОР'ЄВ

Геннадій Степанович
grygoriev@ukr.netк.е.н., доцент кафедри
економічної теорії,
Національний університет
"Києво-Могилянська
академія"

УДК 351.81:338.24

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИTHEORETICAL BACKGROUND OF THE STRATEGIC ASSESSMENT OF
THE NATIONAL ECONOMY

У статті досліджуються теоретичні питання стратегічного оцінювання національної економіки. Сформовані основні задачі стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації. Запропонована система концептуально-методичних принципів стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації. Запропоновано системний підхід у дослідженні об'єктів стратегічної оцінки національної економіки і процесів функціонування суб'єктів з урахуванням і у взаємозв'язку відповідних елементів.

В статье исследуются теоретические вопросы стратегического оценивания национальной экономики. Сформированы основные задачи стратегической оценки национальной экономики в условиях глобализации. Предложена система концептуально-методических принципов стратегической оценки национальной экономики в условиях глобализации. Предложен системный подход в исследовании объектов стратегической оценки национальной экономики и процессов функционирования субъектов с учетом и во взаимосвязи соответствующих элементов.

The article deals with theoretical issues of strategic evaluation of the national economy. The strategic assessment of the main objectives of the national economy under globalization are formed. The system of conceptual and methodological principles of strategic assessment of the national economy under globalization is proposed. A systematic approach to the study of objects of strategic assessment of the national economy and the functioning of the light in the respective interconnection elements is proposed.

Ключові слова: національна економіка, стратегічне оцінювання, глобалізація, внутрішнє та зовнішнє середовище

Ключевые слова: национальная экономика, стратегическое оценивание, глобализация, внутренняя и внешняя среда

Keywords: national economy, strategic evaluation, globalization, internal and external environment

ВСТУП

Постійні трансформаційні процеси у національній економіці не призвели, як очікувалося, до формування високоефективного ринкового механізму, побудованого на принципах приватної власності і ефективної конкуренції. Посилення конкуренції у міжнародному середовищі і поява нових стратегічних ризиків, які посирила фінансово-економічна криза останніх років, позначила нові загрози національним інтересам країни у фінансово-економічній сфері національної економіки.

Необхідність змін стала особливо актуальним після того, як у результаті глобальної фінансово-економічної кризи економічний спад у країні виявився глибшим, ніж у зовнішньому оточенні. Першопричиною більшості негативних змін стала втрата суб'єктності у державному регулюванні націо-

нальної економіки, у той час, як система управління в провідних країнах міжнародного середовища розвивається в бік посилення державного регулювання в самих різних формах.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є дослідження теоретичних передумов стратегічного оцінювання національної економіки в умовах глобалізації міжнародного середовища.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси мережі Інтернет. В роботі проведена тематична систематизація та дослідження теоретичних передумов стратегічного оцінювання національної економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Глобалізація в трансформаційних умовах залишається потенційно потужним і динамічним фактором економічного зростання і розвитку національної економіки України. В умовах подальшого посилення взаємозалежності у міжнародному середовищі, повільного та нестійкого економічного росту, низьких цін на сировинні товари та нестабільність міжнародної фінансової системи, ускладнюють країнам, що розвиваються, можливість отримати потенційні вигоди від глобалізації. Таким чином, особливо актуальним постає стратегічна оцінка національної економіки в умовах глобалізації.

Стратегічна оцінка національної економіки – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть вплинути на фінансово-економічне становище національної економіки в перспективі, а також шляхів досягнення її стратегічних цілей.

Проблема методології стратегічної оцінки національної економіки полягає у визначенні системи її невід'ємних ознак: сутність стратегічної оцінки; її об'єкта й суб'єктів; предмета, мети та визначених завдань; системи термінів і визначень, які формують мову стратегічної оцінки; концептуально-методичні принципи та інструментальне забезпечення.

З позиції системного підходу стратегічна оцінка національної економіки в умовах глобалізації є методологією системного аналізу внутрішнього та

міжнародного економічного середовища з метою формування раціональної стратегії фінансово-економічної поведінки держави з урахуванням завдань забезпечення стабільного росту макроекономічних показників.

Стратегічна оцінка передбачає систематичне дослідження потреб і вимог населення країни і суб'єктів у міжнародному середовищі, розробку концепцій і стратегій ефективного фінансово-економічного господарювання в системі національної економіки, які задовольняють потреби партнерів краще, ніж конкуренти, і тим самим забезпечать національному експортеру стійку конкурентну перевагу в зовнішньому середовищі.

Предметом стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації визначається оцінювання з позиції забезпечення захищеності життєво важливих національних інтересів якості стратегій і ефективність дій національних господарюючих суб'єктів на внутрішньому та міжнародних ринках. До об'єктів стратегічної оцінки відносяться: система життєво важливих економічних інтересів держави і сукупність загроз цим інтересам; система забезпечення фінансово-економічної безпеки держави; фінансово-економічний стан у міжнародному середовищі.

Суб'єкти стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації представлено на рис. 1.

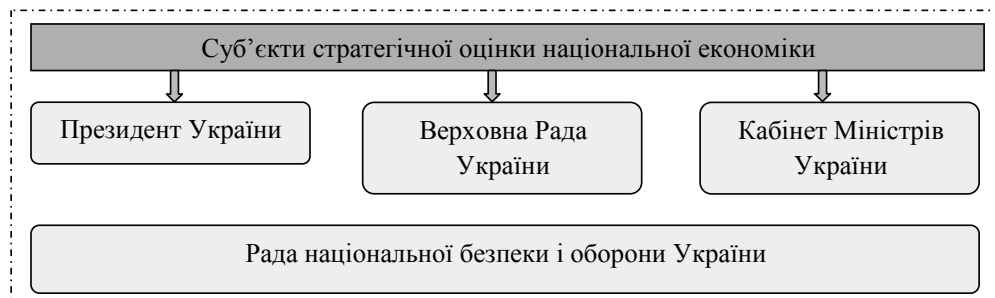


Рис. 1. Суб'єкти стратегічної оцінки національної економіки

Мета стратегічної оцінки національної економіки – забезпечення суб'єктів оцінки інформацією щодо потреб і вимог населення країни і його контрагентів на світовому ринку з метою формування фінансово-економічної безпеки держави.

Стратегічна оцінка національної економіки покликана відслідковувати еволюцію кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього середовища, виявляти різні існуючі або потенційні сегменти відповідного середовища на основі дослідження потреб споживачів національних товарів і послуг. Виявлені сегменти відповідного середовища представляють собою економічні можливості, привабливість яких слід оцінити у відповідності з поставленою метою. Для оцінки економічної привабливості доцільно використовувати систему, яка заснована на кількісному вимірі потенціалу сегмента відповідного середовища з урахуванням фактору конкурентоспроможності.

Стратегічна оцінка національної економіки має середньострокові та довгострокові періоди, яким відповідає своя глибина інтервалів ретроспекції вихідних даних і прогнозування з метою отримання достовірної аналітичної інформації.

Основними задачами стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації є:

- аналітичне обґрунтування стратегії;
- дослідження стратегічних альтернатив;
- дослідження відповідності базової стратегії постійно змінюваних умов і відповідного середовища;
- коригування стратегії і стратегічних цілей національної економіки;
- виявлення і діагностика основних компонентів внутрішнього і зовнішнього бізнес-середовища, критичних чинників, які позитивно впливають на національну економіку;
- розробка, аналіз і моніторинг ключових показників ефективності національної економіки;

- дослідження стратегічного потенціалу держави та прогноз його зміни в перспективі;
- пошук резервів зростання стратегічного потенціалу національної економіки;
- формування і надання своєчасної та достовірної інформації для відстеження просування до найважливіших стратегічних цілей і управління цим процесом на державному рівні.

Таким чином, роль стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації полягає в тому, щоб забезпечити зацікавлених осіб стратегічною інформацією щодо розвитку та потенційних можливостей національної економіки.

Концептуально-методичні принципи у сукупності з методами оцінки національної економіки з урахуванням привабливості сегментів внутрішнього та зовнішнього середовища і порівняльних конкурентних переваг, а також застосування методів синтезу відповідних стратегій національної економіки, у своїй сукупності формують теорію стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації. Теоретико-методичні аспекти стратегічної оцінки національної економіки є науково-прикладною складовою методології, тому концептуально-методичні принципи визначаються науковим або прикладним характером.

Таким чином, важливим методологічним аспектом проведення стратегічної оцінки національної еконо-

міки в умовах глобалізації є визначення системи концептуально-методичних принципів, необхідних для дотримання, з метою забезпечення ефективності стратегічної оцінки національної економіки як одного з інструментів державного регулювання. Система концептуально-методичних принципів стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації наведені в табл. 1.

Базовими аспектами розробки наукових рекомендацій та пропозицій щодо розвитку національної економіки, основним критерієм вибору варіативних рішень, які обумовлені специфікою предметної та об'єктної складової стратегічної оцінки національної економіки, є пріоритет національних інтересів і фінансово-економічної безпеки держави з урахуванням: оцінки політико-економічного стану; сегментації ринків національної продукції і послуг; оцінювання ринків за критеріями фінансово-економічної та інноваційно-інвестиційної привабливості; дослідження конкурентних можливостей суб'єктів національної економіки; синтезу концептуального базису політики, економіки та національної стратегії пріоритетного розвитку держави в сфері взаємодії системи національної економіки з відповідним середовищем в умовах глобалізації.

Таблиця 1

Система концептуально-методичних принципів стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації

Концептуально-методичні принципи	Наукова або прикладна характеристика
1	2
Принцип єдності оцінки та синтезу	Забезпечує поділ на сегменти складних явищ, об'єктів, процесів, які досліджуються з метою всебічного вивчення їх властивостей, і в подальшому розгляді їх в цілому у взаємозв'язку і взаємозалежності
Принцип прогресивності	Оцінювання орієнтується на сучасні стратегічні наукові концепції, досягнення і практичні розробки в державному регулюванні
Принцип виділення провідного сегмента	Припускає ранжування діючих факторів з метою всебічного дослідження
Принцип системності	Реалізується за допомогою взаємопов'язаного і взаємодоповнюючого вивчення і оцінки відповідних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища національної економіки
Принцип біфуркації	Дослідження складних динамічних систем національної економіки з множинними альтернативними траєкторіями свого розвитку, які змінюють напрямок руху в точках біфуркації або розгалуження та позначають поріг якісного перетворення об'єкта
Принцип синергії	Збільшення ефективності національної економіки в результаті інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок емерджентності
Принцип оперативності	Система стратегічного оцінювання повинна бути здатна швидко включатися у вирішення поставлених завдань, легко переходити від виконання певного завдання до іншого, ефективно діяти в умовах, які змінюються у глобальному середовищі.
Принцип цілісності	Дослідження національної економіки як цілісної фінансово-економічної системи, за допомогою відповідної стратегії, виконує роль організуючого аспекту та забезпечує єдність елементів системи державного регулювання

Продовження табл. 1

1	2
Принцип варіативності	Виявлення та дослідження потенційних альтернативних варіантів досягнення мети та вирішення завдань, забезпечення порівняння варіантів за обсягом, якістю, елементами ризику, термінами, системою отримання інформації та умов функціонування сегментів національної економіки
Принцип фактору часу	Дослідження має враховувати, що рівні за величиною, але ті, які відносяться до різних періодів часу елементи оцінювання, нерівноцінні
Принцип загального методичного забезпечення	Необхідність використовувати традиційні логічні, формалізовані і оптимізаційні методи та моделі. Дослідження ґрунтується на оптимальному поєднанні кількісних і якісних методів оцінювання, збалансованості оціночних показників національної економіки
Принцип простоти розрахунку	Механізм розрахунку показників повинен бути доступний для кожного користувача та миттєво трансформуватися у відповідності до нових умов застосування
Принцип інформаційного забезпечення	Дослідження повинно ґрунтуватися на актуальній, достовірній, адекватній і повній інформації, яка реально відображає дійсність об'єктів національної економіки та нейтральна по відношенню до всіх потенційних користувачів. Показники повинні в повному обсязі відображати процеси та явища в системі національної економіки
Принцип безконфліктності мети синтезованих систем	Мета окремих підсистем не повинна вступати в конфлікт з загальною метою всієї системи
Принцип об'єктивності	Всебічна обґрунтованість, аргументованість і доказовість відповідних висновків дослідження
Принцип єдності історичного і логічного	Вивчаючи історію національної економіки ми пізнаємо її об'єктивну логіку, вивчаючи ж предмет логічно, ми реконструюємо його історію. Історичний аспект – минуле – ключ до розуміння сучасного, і дедуктивний підхід у ньому домінує над індуктивним. Логічний аспект – сучасне – ключ до розуміння минулого, і індуктивний підхід у ньому домінує над дедуктивним
Принцип сходження від абстрактного до конкретного	Система вивчення дійсності, суть якої полягає в послідовному переході від абстрактних і однобічних уявлень про сегменти національної економіки до усе більш конкретного їх відтворення в теоретичному мисленні
Принцип врахування економічних законів	Показники дослідження повинні визначатися з урахуванням закону економії часу та закону підвищення економічної ефективності національної економіки
Принцип взаємозв'язку керуючого та керованого елементів	Показники використовуються для уточнення елементів державного регулювання та формування відповідних заходів в умовах глобалізації
Принцип ефективності	Отриманий від проведеного дослідження економічний ефект повинен істотно перевищувати витрати на його проведення, бути пролонгованим у часі та можливо доповнюватися соціальним, екологічним, політичним, позиційним та іншим ефектом

Запропонована система концептуально-методичних принципів стратегічної оцінки національної економіки в умовах глобалізації відображає найважливіші сучасні вимоги до стратегічного оцінювання і найбільш повно характеризує його сутність та значення. Дотримання запропонованих концептуально-методичних принципів забезпечує стійкий позитивний ефект від проведеного дослідження та виступає неодмінною умовою якісного вирішення завдань державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації.

Стратегічна оцінка повинна орієнтуватися на системний підхід, який визначає методологію комплексного дослідження складних об'єктів приро-

ди, техніки і соціуму як систем, тобто об'єднань елементів, пов'язаних системою відносин і які виступають як єдине ціле. За умови системного підходу будь-який об'єкт розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, має вихід, вхід, зв'язок з відповідним середовищем, зворотний зв'язок і володіє властивістю синергії – сумарним ефектом, який полягає у тому, що при взаємодії двох або більше факторів їхня дія суттєво переважає ефект кожного окремого елемента у вигляді простої їхньої суми в національній економіці. Системний підхід вимагає дослідження об'єктів стратегічної оцінки національної економіки і процесів функціонування суб'єктів з урахуванням і у взаємозв'язку відповідних елементів (рис. 2).

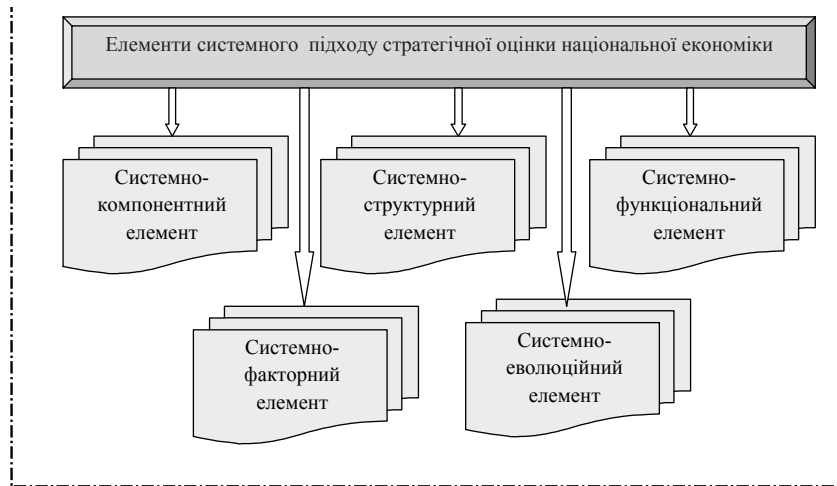


Рис. 2. Елементи системного підходу стратегічної оцінки національної економіки

Системно-компонентний елемент – дослідження складу об’єкта стратегічного оцінювання; системно-структурний – дослідження топології об’єкта оцінювання; системно-функціональний – дослідження функцій та функціональних зв’язків в системі національної економіки; системно-факторний – дослідження системо утворюючих факторів участі суб’єктів у відповідному середовищі.

Необхідно зауважити, що фінансово-економічна стратегія держави виникає в рамках дослідження сильних і слабких сторін національної економіки в умовах глобалізації. З позиції методології національна економіка, як елемент міжнародного середовища, може розглядатися як багатофакторна фінансово-економічна система, якій притаманні деякі специфічні аспекти (цілісність, системність, складність, інерційність, стійкість, функціональність). Визначені аспекти є елементами методології системного підходу, згідно з яким цілісність системи проявляється в тому, що всі сегментні складові системи приймають участь у досягненні загальної мети, яка визначається державою у сучасних умовах глобалізації міжнародного середовища та не виключає можливості виникнення деяких протиріч між її компонентами. Складність проявляється у значній кількості прямих і зворотних зв’язків у національній економіці в умовах глобалізації. Інерційність зумовлює можливість з високим ступенем вірогідності передбачити розвиток національної економіки у стратегічному напрямку. Взаємозамінність складових і способів життєдіяльності окремих елементів системи, можливість використання сучасних необоротних та оборотних матеріальних і нематеріальних цінностей, моделі організації виробничої діяльності та управління визначають стійкість і функціональність.

Перелічені аспекти дозволяють постійно порівнювати і оцінювати ефективність національної економіки в умовах глобалізації, системи її державного регулювання та здійснювати стратегічне оцінювання для формування і реалізації запланованої стратегії. В умовах перманентних глобальних трансформацій значне методологічне значення приділяється ситуаційному підходу в дослідженні. За допомогою ситуаційного підходу реалізується

базовий принцип будь-якого стратегічного регулювання – адаптивність. Характерна особливість цього принципу – здатність системи до самоналаштування (налагодження) при зміні характеристик об’єкта керування, властивостей вхідного сигналу і діючих негативних явищ. По суті в залежності від зовнішніх умов у цих системах з метою найкращого регулювання об’єктом змінюється спосіб функціонування системи або її структура [2]. В умовах державного регулювання національної економіки його суть полягає в тому, що всі внутрішньосистемні організаційні елементи показують чутливість національної економіки на відповідні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. У зв’язку з цим базовим завданням стратегічного державного регулювання національної економіки є забезпечення внутрішньої макроекономічної рівноваги та розробка і впровадження ефективних механізмів адаптації народного господарства до мінливих умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Механізм належної підтримки внутрішньої макроекономічної рівноваги з позиції держави докорінно відрізняється від механізму належної адаптації до мінливих умов внутрішнього та зовнішнього середовища сегментних елементів національної економіки.

Зауважимо, якщо внутрішнє та зовнішнє середовище відповідного сегмента національної економіки стабільне, то суб’єкти регулювання прагнуть до більшої централізації управління, створення жорсткої організаційної структури регулювання, спрямованій на контролювання за всіма елементами системи. Якщо внутрішнє та зовнішнє середовище відповідного сегмента національної економіки нестабільне, якому притаманні постійні зміни, суб’єкти змушені більше піклуватися про проблему виживання сегменту з формуванням гнучкості у системі регулювання. Таким чином, організаційні структури стають більш децентралізованими, гнучкими, що дозволяє швидко і адекватно реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Для державного управління характерне те, що при стабільному зовнішньополітичному та зовнішньо-

економічному середовищі, необхідність державного регулювання сегментів національної економіки у визначених умовах зменшується та залишає організаційну структуру державного регулювання максимально децентралізованою і гнучкою, що допомагає оперативно пристосовуватися до поточних кон'юнктурних змін мінливого зовнішнього середовища. В умовах наростання зовнішньополітичних, зовнішньоекономічних, у сучасних умовах, терористичних загроз, має місце прагнення до посилення централізації державного регулювання національної економіки. У будь-яких умовах ефективне державне регулювання національної економіки має на увазі реальну оцінку своїх позицій у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

У сучасних умовах суб'єктам державного регулювання особливо важливо правильно оцінити кон'юнктуру внутрішнього та зовнішнього середовища з тим, щоб запропонувати ефективні засоби конкуренції, які, з одного боку, відповідали міжнародній ринковій кон'єктурі та тенденціям її розвитку, а з іншого – особливостям національної економіки. Підставою для проведення запропонованої комплексної оцінки є визначення поточного стану національної економіки, особливо фінансово-економічного потенціалу, який визначає потенційний обсяг фінансового забезпечення виробництва всіх видів товарів і послуг, потенційні можливості необоротних та оборотних матеріальних та нематеріальних ресурсів, потенційні можливості управлінського капіталу. Зауважимо, що сучасний етап розвитку міжнародної економіки висуває на передній план стратегічне комплексне дослідження національної економіки в умовах глобалізації. Стратегічне комплексне дослідження надає можливість з'ясувати потенційні можливості національної економіки, скористатися зовнішньою кон'єктурою, і чи існують у неї слабкі елементи, які можуть ускладнити проблеми, пов'язані із зовнішніми загрозами.

ВИСНОВКИ

Таким чином, стратегічне дослідження національної економіки в умовах глобалізації є процесом методичного оцінювання функціональних сегментів національної економіки, призначеного для визначення стратегічно сильних і слабких сторін її. З початку проведення запропонованого дослідження необхідно мати на увазі, що можливо наявність необмеженої кількості інформації, компоненти якої не однаково корисні при прийнятті рішень. Тому, щоб обмежити витрати часу та фінансово-економічні ресурси необхідно знайти запобіжники або відповідні інструменти фільтрації для визначення релевантної інформації. Такими запобіжниками або фільтрами можуть виступати місія, мета або стратегія державного регулювання національної економіки в умовах глобалізації. Але саме стратегічне дослідження і є засобом для їх розробки, тому мова може йти про те, що першим етапом стратегічного оцінювання повинно бути формування мети державного регулювання національної економіки в

умовах глобалізації, що і є елементом подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс] // Адміністрації Президента України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.01.2017.
2. Кайлюк Є.М. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Є.М. Кайлюк, В.М. Андрєєва, В.В. Гриненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 279 с.
3. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: [моногр.] / О.В. Побережець. – Херсон: Видавництво: Грінь Д.С., 2016. – 348 с.
4. Філіппова С.В. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / С.В. Філіппова, О.С. Дашковський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 17-21. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>
5. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
6. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
7. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.
8. Yuri V. Kovtunenکو. Commercialization and technology transfer: the processes' contents and correlation in the innovative activity of industrial enterprise [Електронний ресурс] / Svitlana V. Filypova, Yuri V. Kovtunenکو // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – №2(7). – Одеса: ОНПУ, 2013. – С.33-38. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>
9. Ломачинська І.А. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України. / І. Ломачинська, А.Кравцова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – том 17, вип. 2. – С. 139-146.
10. Звітність підприємств: [навч. посібн. для студентів вищих навч. закл.] / С.В. Філіппова, Є.І. Масленніков, О.В. Побережець, С.О. Черкасова. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 188 с.
11. Управління потенціалом підприємства: [підручник] / Ю.М. Сафонов, Є.І. Масленніков. – 2-е вид., доп. і перероб. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 244 с.

КИР'ЯЗОВА

Тетяна Олександрівна

УДК 336.2 (477)

ЧУЛАК

Наталія Іванівна

ДОХОДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ
УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ
ФОРМУВАННЯ ТА МОЖЛИВІ
ДЖЕРЕЛА ЗБІЛЬШЕННЯINCOME OF THE STATE BUDGET OF
UKRAINE: PROBLEMS OF
FORMATIONS AND POSSIBLE
SOURCES OF INCREASEк.е.н., ст. викладач, Одеський
національний економічний
університетстудент, Одеський національний
економічний університет

Стаття присвячена визначенню проблем формування доходів Державного бюджету України. Проаналізовано склад і структуру доходів Державного бюджету за останні роки. Визначено шляхи подолання зазначених проблем та запропоновано можливі джерела збільшення доходів Державного бюджету України.

Статья посвящена определению проблем формирования доходов Государственного бюджета Украины. Проанализирован состав и структуру доходов Государственного бюджета за последние годы. Определены пути преодоления указанных проблем и предложены возможные источники увеличения доходов государственного бюджета Украины.

The article is devoted to defining problems of income state budget of Ukraine. It analyzed the composition and manner, the structure of the state budget revenues in recent years. The ways of overcoming these problems and suggests possible sources of increasing revenues of the state budget of Ukraine.

Ключові слова: доходи Державного бюджету, державні доходи, податкові доходи, бюджетно-податкова політика, проблеми формування доходів, шляхи збільшення доходів

Ключевые слова: доходы Государственного бюджета, государственные доходы, налоговые доходы, бюджетно-налоговая политика, проблемы формирования доходов, пути увеличения доходов

Keywords: state budget revenues, state revenues, tax revenues, fiscal and budget policy, revenue generation issues, ways to increase revenues

ВСТУП

В сучасних економічних реаліях проблеми формування достатнього обсягу доходів бюджету і забезпечення ефективного їх використання набувають особливої уваги. Недоліки законодавства, превалювання застарілих та неефективних підходів до організації бюджетних відносин з одночасним спадом в економіці утруднюють наповнення бюджету.

Дослідження проблем формування дохідної частини Державного бюджету України викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення.

Питання наповнення державного бюджету завжди було й буде актуальним для України. Тому на нинішньому етапі розвитку дохідної частини Державного бюджету України актуальним є виявлення проблем формування доходів бюджету, вдосконалення регулювання, виявлення шляхів збільшення й раціонального використання дохідної частини бюджету.

Проблемами формування доходів Державного бюджету України, пошуком додаткових джерел збільшення дохідної частини бюджету займається

велика кількість вітчизняних та закордонних науковців, а саме: Пасічник Ю.В., Базилевич В.Д., Опарін В.М., Д'яченко Я.Я., Василенко Л. І., Єрмошенко Л. В., Огонь Ц. Г., Владимиров К. М., Абсава Л. О., Фліссак Н. та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів формування доходів Державного бюджету України, виявленні основних проблем у формуванні дохідної частини бюджету та обґрунтування можливих шляхів підвищення доходів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи стали нормативно-правові акти, наукові праці, матеріали періодичних видань та ресурси Internet. Під час виконання дослідження використано методи аналізу, порівняння, узагальнення, спостереження, класифікації та групування.

РЕЗУЛЬТАТИ

Незважаючи на те, що велика кількість науковців працюють у напрямку вдосконалення процесу формування дохідної частини Державного бюджету, виявлення можливих резервів її збільшення, багато питань ще залишаються не вирішеними, а саме: проблема щорічного невиконання бюджету; прийняття Державного бюджету з дефіцитом;

наявність порушень та недоліків у формуванні доходів Державного бюджету, що викликані неналежним контролем за процесом формування дохідної частини бюджету; відсутнє чітке визначення складу доходів, що закріплені за загальним та спеціальним фондами; проблема реалізації стратегічного планування на практиці; неефективна бюджетно-податкова політика.

До основних проблем бюджетно-податкової політики належать:

- нестабільність та недосконалість бюджетно-податкового законодавства, що негативно впливає на формування податкових надходжень та їх виконання, сприяє розширенню впливу на цей процес політичних, корпоративних та інших факторів;

- високий податковий тиск;

- надання податкових пільг, які впливають на ефективність формування доходів бюджету. Безсистемне та невиправдане надання податкових пільг (велика кількість податкових пільг для одних підприємств означає високі податкові ставки для інших, що змушує останніх ховати свої доходи з метою збереження конкурентоздатності), звільнень від оподаткування та масштабне ухилення від сплати податків змушує базу оподаткування;

- зростання державного боргу, у тому числі й податкового;

- значна нерівномірність розподілу податкового тягаря внаслідок масштабного ухилення від сплати податків. В Україні функціонує високий рівень тіньової економіки, який складає 60-70% ВВП. Тіньова економіка здійснює безпосередній прямий вплив на систему макроекономічних показників, призводить до зростання податкового тягаря у легальному секторі, звуження фіскальної бази, необхідної для формування дохідної частини бюджету та виконання державою своїх функцій;

- надмірна фіскальна спрямованість податкової системи та неврахування інших завдань, таких як стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку та підприємницької діяльності.

Окрім зазначених проблем при дослідженні даної теми привертає увагу наступний недолік: відсутнє єдине чітке визначення терміну «доходи Державного бюджету». Законодавчо, у ст. 2 Бюджетного кодексу України надається визначення поняття «доходи бюджету» [1]. Окрім цього, у ст. 29 визначається склад доходів Державного бюджету, який коректується Законом України «Про Державний бюджет» на відповідний рік і затверджується Верховною Радою України.

У таблиці 1 згруповані основні складові доходів Державного бюджету України, представлено їх динаміку та питому вагу за 2010 – 2015 роки.

Таблиця 1

Склад і структура доходів Державного бюджету України за 2010 – 2015 рр.

[складено за даними Державної казначейської служби України [5]]

Доходи, млрд. грн.	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові	166,9	261,6	274,7	262,8	280,2	409,4
у % до загальної суми	69,37	83,15	79,39	77,48	78,47	76,57
Неподаткові	65,0	49,1	68,3	72,8	68,3	120,0
у % до загальної суми	27,02	15,61	19,74	21,46	19,13	22,44
Доходи від операцій з капіталом	0,6	0,5	1,2	0,3	0,9	0,2
у % до загальної суми	0,25	0,16	0,35	0,09	0,25	0,04
Трансферти	6,9	3,2	1,6	3,1	7,5	4,9
у % до загальної суми	2,87	1,02	0,46	0,91	2,10	0,92
Цільові фонди	1,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
у % до загальної суми	0,50	0,06	0,06	0,06	0,06	0,04
Всього	240,6	314,6	346,0	339,2	357,1	534,7
у % до загальної суми	100	100	100	100	100	100

Дані таблиці свідчать, що доходи Державного бюджету України за 2010 – 2015 роки мають тенденцію до зростання. Основне навантаження з наповнення дохідної частини Державного бюджету за вказаний період лягало на податкові надходження, частка яких коливається в розмірі від 69% до 83%. Домінування податкових надходжень у дохідній частині бюджету країни є характерною особливістю будь - якої розвинутої країни світу [4, с. 244]. На частку неподаткових надходжень припадає близько 15 – 27% від загального обсягу доходів. Частка доходів від операцій з капіталом, трансфертів та цільових фондів коливається в межах 2 - 4%.

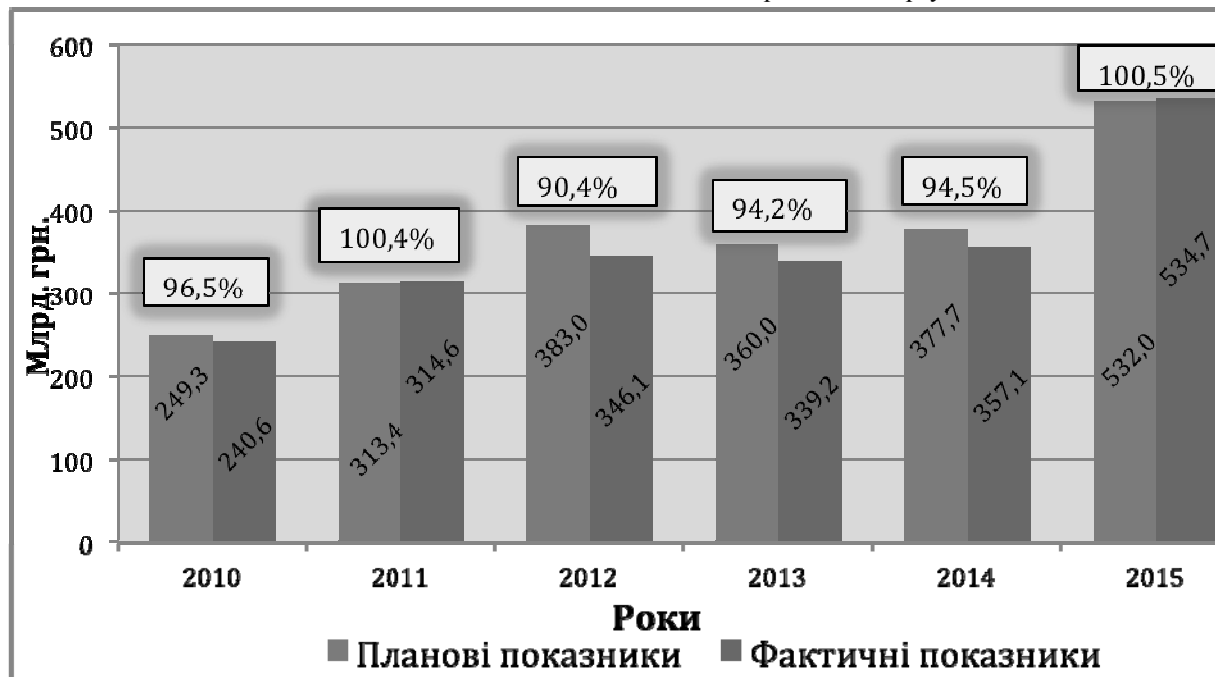
Основними чинниками збільшення доходів бюджету у 2011 році стало підвищення на 56,7% податкових надходжень, що пов'язано зі змінами у бюджетної класифікації [3, с.143]. На збільшення дохідної частини у 2015 році вплинули розподіл доходів між Державним і місцевими бюджетами та зростання інфляції (за оцінкою Рахункової палати девальвація гривні до долара США на 52,2% і до євро на 36,3 % призвела до збільшення доходів Державного бюджету на 69,8 млрд. грн.).

Щорічно при виконанні бюджету постає проблема перевищення планових показників над фактично отриманими (рис. 1). За останні п'ять років

виконання Державного бюджету відбулося лише у 2011 та 2015 роках.

Головним результатом виконанням дохідної частини Державного бюджету у 2011 році став вищий, порівняно з попереднім роком, рівень фіскальних надходжень внаслідок упровадження з 1 січня 2011 року Податкового кодексу. Результатом перевиконання річного плану 2015 року став більший (на 8,6%) порівняно з планом рівень неподаткових надходжень.

Особливу увагу заслуговує проблема щорічного прийняття Державного бюджету з дефіцитом. При цьому порушується один з найбільш важливих принципів бюджетної системи – принцип збалансованості. Але наявність дефіциту бюджету ще не означає незбалансованість у тому випадку, якщо досягнуто рівність між витратами і сумарною величиною бюджетних надходжень. При прийнятті бюджету з дефіцитом така рівність досягається, частіше всього, за рахунок запозичень, що призводять до появи державного боргу.



Рівень виконання планових показників

Рис. 1. Рівень виконання доходів Державного бюджету України у 2010 – 2015 рр. (Складено за даними Державної казначейської служби України [5])

Крім того, однією з проблемою формування дохідної частини Державного бюджету є наявність порушень та недоліків, що пов'язані: з недоплатами до бюджету; з несвоєчасним та неповним перерахуванням дивідендів, що належать державі; з неналежним контролем за правильністю нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів тощо.

В процесі формування доходів Державного бюджету у 2015 році було виявлено наступні порушення та недоліки, які представлені на рис. 2.

На процес формування доходів Державного бюджету України негативно впливають постійні зміни переліку доходів, що закріплені за складовими частинами Державного бюджету. Склад доходів

загального і спеціального фондів щорічно зазнають змін, які наводяться у ст. 10 ЗУ «Про Державний бюджет».

На сьогоднішній день у сфері бюджетно-податкової політики фіскальна функція податків переважає регулюючу. У платників податків складається таке враження, що податковий прес є непосильним, адже система оподаткування в Україні непрозора та складна. Податкове законодавство не відрізняється досконалістю, а скоріше дуже заплутано. На формування дохідної частини Державного бюджету, а саме податкових надходжень, та на рівень виконання бюджету негативно впливає недосконалість та нестабільність податкового законодавства.

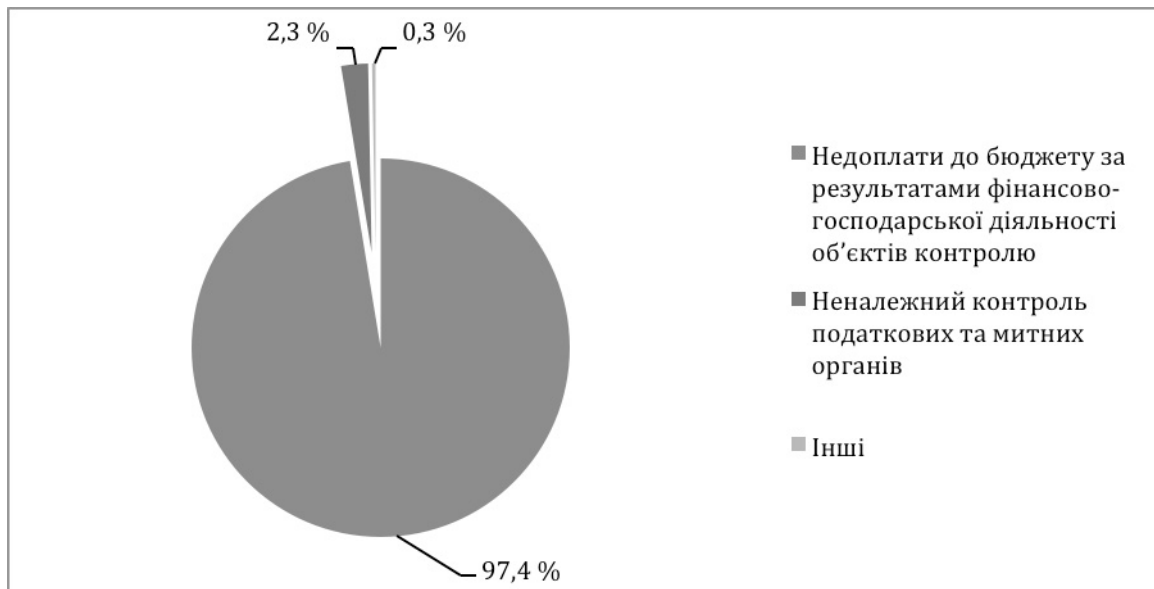


Рис. 2. Структура порушень та недоліків у формуванні доходів Державного бюджету, виявлених у 2015 році [6]

Моніторинг виконання дохідної частини Державного бюджету останніх років свідчить про те, що прогнозування доходів бюджету в Україні має досить невисокий рівень достовірності. Для розробки Державного бюджету України важливим є реальне визначення та повне виконання дохідної частини бюджету, оскільки він розробляється на її базі. Аби запобігти негативних наслідків виконання доходів бюджету на усіх стадіях бюджетного процесу має здійснюватися моніторинг із застосуванням аудиту, аналізу та постійного контролю за стягненням податків, зборів і обов'язкових платежів та мобілізацією доходів бюджету відповідно до визначених планових передбачень на бюджетний рік. При цьому необхідно забезпечити своєчасну розробку, експертизу, всебічне обговорення й затвердження Верховною Радою проекту «Закону про Державний бюджет» не пізніше грудня кожного поточного року на черговий рік.

Держава повинна формувати свою бюджетну політику так, щоб досягалось скорочення бюджетного дефіциту. Це можливо при реалізації заходів, які сприяли б одночасно підвищенню доходів бюджету та скороченню державних видатків. До таких заходів можна віднести наступні:

- інвестування бюджетних коштів у розвиток галузей, які втілюють у виробництво наукові досягнення та визначають рівень економічної потужності держави;
- використання субсидій та грантів для створення сприятливих умов господарювання та стимулювання виробництва;
- залучення іноземного капіталу до України.

Для скорочення порушень та недоліків у процесі формування доходів Державного бюджету необхідно впровадити цивільно-правові методи державного контролю за правильністю та своєчасністю сплати податків фізичними і юридичними особами: вжити заходів до недопущення порушення законодавства; створити в країні такі економічні, соціальні й правові

умови, за якими правильно сплачувати податок було б вигідніше, аніж ухилятися від їх сплати.

Вагоме значення у вдосконаленні процесу формування доходів Державного бюджету України залежить від покращення чинної бюджетно-податкової політики, оскільки:

- в структурі доходів Державного бюджету України основну частку складають податкові надходження;
- характер стягнення податків безпосередньо впливає на соціальний стан населення, рівень його життя.

Вирішення проблем бюджетно-податкової політики має розпочатися, по-перше, з прийняття ефективного законодавства, забезпечення його стабільності, простоти й однозначності в трактуванні. По-друге, проведення інвентаризації діючих пільг та пільгових режимів з метою оцінки їх ефективності та доцільності.

Виходячи з досвіду розвинених країн, що найчастіше надають пільги на умовах податкового кредиту, можна запропонувати наступне впорядкування податкових пільг в Україні: пільги не повинні бути особистими (надаватися окремим платникам), вони повинні мати цільовий характер. Тобто суми, які підприємства отримують в якості відрахувань від податкової бази, а також зменшення податкового зобов'язання мають розглядатися як субсидії і використовуватися на законодавчо встановлені цілі.

По-третє, необхідна переорієнтація податкової політики із суто фіскальних цілей на стимулювання економічного зростання. З точки зору державного регулювання економіки найважливіше значення має регулююча функція податків. За її допомогою держава гармонізує свої інтереси з інтересами платників. Однак тільки регулююча функція податків не в змозі гарантувати відповідність дій платників вимогам загальнодержавних інтересів. Як приклад, податок на прибуток підприємств недостатньою мірою виконує регулятивні функції. Для їх

підвищення необхідно диференціювати ставки залежно від розміру отриманого підприємством прибутку, при чому ступінь диференціації не повинен бути надто великим.

З метою фінансування соціальних програм, державного будівництва та соціально-економічного розвитку держава потребує відчутного збільшення абсолютного обсягу бюджетних видатків. Визначені конституційні повноваження та зобов'язання держави у своєму розвитку потребують стабільних і реальних доходів Державного бюджету. Між тим, ця потреба не повинна ототожнюватися з можливістю значного збільшення позичкового фінансування бюджету, особливо - із зовнішніх джерел. Економічна стратегія держави має бути спрямована на пошук альтернатив позичковому фінансуванню.

Запровадження стратегічного бюджетного планування надасть можливість збільшити доходи Державного бюджету. Оцінюючи стратегічні напрямки розвитку для України доцільно враховувати, що, в першу чергу, необхідно забезпечити: підвищення добробуту та стабільність соціального захисту населення; зростання інвестицій в реальний сектор економіки; підвищення конкурентоспроможності економіки держави; модернізацію базових галузей економіки держави, орієнтація на структурно-інноваційну модель економічного розвитку. Реалізація зазначених стратегій розвитку надасть можливість збільшити дохідну частину Державного бюджету, а саме:

- для підвищення добробуту населення та стабільності соціального захисту населення необхідно забезпечити зростання реальних заробітних плат і соціальних платежів та стримувати зростання інфляції, що надасть змогу збільшити рівень податкових надходжень від зростаючого попиту;

- зростання конкурентоспроможності економіки держави, орієнтація на структурно-інноваційну модель економічного розвитку, збільшення інвестицій в реальний сектор економіки та модернізація базових галузей можливе за рахунок заохочення до застосування інновацій у виробництві (пільгове оподаткування підприємств, що створюють та/або застосовують інновації, надання дотацій з Державного бюджету для розробки інноваційних технологій); забезпечення стабільної податкової політики, що сприятиме інвестуванню у вітчизняну економіку; політична стабільність у державі. Зазначені шляхи вплинуть на зростання ВВП, зайнятості, а отже і збільшення доходів Державного бюджету України.

ВИСНОВКИ

Задля усунення існуючих проблем наповнення дохідної частини Державного бюджету пропонуються

наступні заходи: здійснення моніторингу із застосуванням аудиту, аналізу та постійного контролю за стягненням податків та мобілізацією доходів бюджету; своєчасна розробка, експертиза, всебічне обговорення й затвердження Верховною Радою проекту «Закону про Державний бюджет»; залучення іноземного капіталу до України; забезпечення стабільності, простоти й однозначності в трактуванні податкового законодавства; проведення інвентаризації діючих пільг та пільгових режимів з метою оцінки їх ефективності та доцільності; переорієнтація податкової політики із суто фіскальних цілей на стимулювання економічного зростання тощо. До відчутного збільшення абсолютного обсягу надходжень до бюджету позитивно вплине запровадження стратегічного бюджетного планування, серед основних напрямків якого можна виділити: підвищення добробуту та стабільність соціального захисту населення, зростання інвестицій в реальний сектор економіки, підвищення конкурентоспроможності економіки держави, модернізацію базових галузей економіки держави тощо.

Усі вищенаведені пропозиції, за умов їх ретельного дотримання й виконання, позитивно вплинуть на формування дохідної частини Державного бюджету та призведуть до відчутного збільшення доходів.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Бачо Р.Й. Стан формування доходної частини бюджету України в сучасних кризових умовах [Текст] / Р.Й. Бачо, Е.Й. Иллар, Є.Й. Бачо // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. — 2014. — Вип. 42, Ч. 1. — с. 140-145.
4. Данилюк М. М. Вплив виконання державного бюджету на макроекономічну стабільність в Україні [Текст] / М.М. Данилюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет – Тернопіль :Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. — Том 14. — №1. — с. 241-247.
5. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
6. Рахункова палата України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk>

ШЕПУТА

Микола Миколайович
geld@i.ua

УДК 005.33 (045)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ
СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЛИТВИНЕНКО

Лариса Леонідівна
LLLitvinenko@gmail.comTHE PECULIARITIES OF
CORPORATE IMAGE FORMATION
OF MODERN ENTERPRISESстудент факультету
менеджменту та логістики,
Національний авіаційний
університетк.е.н., доцент кафедри
менеджменту зовнішньо-
економічної діяльності
підприємств Навчально-наукового
Інституту економіки та
менеджменту, Національний
авіаційний університет

У статті досліджені основні аспекти формування корпоративного іміджу та його конкурентні переваги, наведені способи впливу на соціальні групи, проаналізований іноземний досвід підприємств на шляху реалізації позитивного впливу на думку громадськості та формування позитивного іміджу.

В статье исследованы основные аспекты формирования корпоративного имиджа и его конкурентные преимущества, приведены способы воздействия на социальные группы, проанализирован зарубежный опыт предприятий на пути реализации положительного влияния на мнение общественности и формирования положительного имиджа.

In the article the main aspects of the corporate image formation and its competitive advantages were examined, the ways of influencing on social groups were presented, foreign experience of enterprises towards the realization of a positive impact on public opinion and creation of a positive image are analyzed.

Ключові слова: імідж, репутація, корпоративна культура, соціальні групи, ідеологічне спрямування організації, конкурентоспроможність

Ключевые слова: имидж, репутация, корпоративная культура, социальные группы, идеологическое направление организации, конкурентоспособность

Keywords: image, reputation, corporate culture, social groups, ideological direction of the organization, competitiveness

ВСТУП

У сучасних умовах функціонування підприємства однією з головних цілей є здатність виживати протягом тривалого часу, задовольняючи при цьому своїх покупців та отримуючи прибутки. Важливо, щоб споживачі з-поміж численного асортименту товарів віддавали перевагу продукції саме даного підприємства. Тому, важливим залишається розвиток іміджу підприємства з метою заохочення покупців до купівлі товарів, шляхом встановлення довірчих відносин з покупцями за рахунок вдало сформованої репутації підприємства на ринку. Розробка позитивного іміджу впливає на свідомість та вибір споживача, що безпосередньо визначає рівень продажів та задоволення від продукції підприємства. Багато організацій користуються даною перевагою, що допомагає їм отримати додаткових клієнтів, розширює зв'язки з учасниками ринку, налагоджує відносини з постачальниками, що дозволяє отримати доступ до різних матеріальних і нематеріальних ресурсів. У процесі створення позитивного іміджу перед підприємствами постає ряд важливих питань, зокрема: ефективність рекламної кампанії, просування товару, способи підвищення конкурентоспроможності, покращення ділової

репутації. При цьому важливо точно визначити основні соціальні групи, на які необхідно впливати в ході створення позитивного іміджу, визначити спосіб і стиль просування іміджу та проводити політику навчання працівників і керівників всередині організації.

Особливість ділових відносин з різними учасниками ринку прямо залежить від ділової репутації та іміджу підприємства. Постачальники, партнери та споживачі віддають перевагу підприємству з позитивним іміджем, що прямо впливає на його конкурентоспроможність і здатність виживати в умовах високої конкуренції.

МЕТА СТАТТІ – проведення аналізу особливостей стратегічного розвитку підприємства за рахунок формування позитивного корпоративного іміджу та дослідження факторів, що безпосередньо впливають на лояльне ставлення споживачів до продукції підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі досягнення визначеної мети використані методи структурно-логічного аналізу, синтезу та наукового узагальнення. Інформаційною базою дослідження були праці науковців, що займалися проблемами формування позитивного

корпоративного іміджу, зокрема: Е.М. Абд-Ель-Салам, Т. Ель-Нахаз та А. Шоукі [1], І. Альошиної [2], Є. Богданова та В. Зазикіна [3], О. Панасюка [4], Е. Перелігіної [5], Л. Савчук та О. Савчук [6].

РЕЗУЛЬТАТИ

Формування та забезпечення позитивного іміджу є запорукою ефективного функціонування підприємства на шляху досягнення його цілей у довгостроковій перспективі, що потребує постійної оцінки та корекції дій з метою виявлення відхилень та недопущення їх повторення в майбутньому.

Корпоративний імідж – це своєрідне представлення організації в суспільній свідомості; образ цінностей, які впливають на суспільне сприйняття функціонування того чи іншого підприємства; діловий статус організації, який визначається суспільними групами населення.

Серед суспільних груп можна виділити такі основні: постачальники, працівники, інвестори, кредитори, споживачі, державна влада та інші члени суспільства, як на національному, так і світовому рівні. Аналіз всіх складових оцінки корпоративного іміджу дає можливість сформувати загальне уявлення щодо ділової репутації підприємства.

На шляху створення позитивного корпоративного іміджу необхідно враховувати усі аспекти, що впливають на свідоме мислення усіх верст населення, оскільки загальне уявлення про функціонування організації прямо залежить від особливостей мислення кожної суспільної групи і в кінцевому результаті може переплітатись, створюючи конкретну оцінку тим чи іншим процесам або товарам, якими безпосередньо займається підприємство. Значну увагу необхідно приділяти тим загальним цінностям, що безпосередньо характеризують позитивні сторони функціонування підприємства, серед яких: сумлінність, відповідальність, надійність, інформаційна відкритість, ефективність, дотримання загальнолюдських норм та законів, піклування про навколишнє середовище та охорону здоров'я, культура, соціально-психологічний клімат у колективі тощо.

Також важливе місце займає формування корпоративного іміджу, націлене на тісний зв'язок із соціальними групами через:

1) Постійний чи періодичний зв'язок з соціальною верствою населення через ЗМІ, за допомогою участі в конференціях, публікацій у спеціалізованих виданнях тощо з метою встановлення позитивних відносин з різними соціальними групами.

2) Участь у різних заходах, зокрема: виставках, презентаціях, благодійній діяльності з метою налагодження тісного зв'язку та рекламування товарів підприємства з кращого боку та налагодження зв'язків з громадськістю через відкрите спілкування.

3) Встановлення відносин з органами влади через сумлінне виконання правил і законів, вчасних податкових виплат, участь в різних соціальних програмах, створення суспільно-необхідного продукту тощо.

4) Внутрішній імідж підприємства, який проявляється, зокрема, через соціально-

психологічний клімат у колективі, стан горизонтальних та вертикальних відносин комунікацій на підприємстві, особливості поведінки працівників та керівників, рівень професіоналізму, ступінь сумлінності і відповідальності за виконання роботи, стиль керівництва, систему мотивації.

5) Стан зовнішніх комунікацій з діловими партнерами, постачальниками, банками, посередниками та іншими ринковими силами з метою налагодження тісного зв'язку, які безпосередньо впливають на ефективність розробки товарів та функціонування підприємства на ринку.

6) Створення власного бренду чи торгової марки та проведення рекламної кампанії з метою розповсюдження інформації про підприємство для вдалого відокремлення споживачами товарів серед конкурентних.

Топ-менеджмент організації має відповідати за створення позитивного корпоративного іміджу, оскільки це один з інструментів, які прямо впливають на досягнення довгострокових цілей організації та ефективність діяльності підприємства в цілому. Можливість виживання підприємства залежить від здатності реалізувати свою продукцію чи послуги, представлені на ринку. Важливо при цьому привабити клієнтів, з метою швидшого відбору товарів чи послуг серед конкурентних.

Висока якість і споживча цінність товарів, швидке обслуговування, широкий спектр послуг та асортимент товарів, акції і гарантії – фактори, що надають підприємству конкурентну перевагу, роблять його привабливим для покупців, зміцнюють позиції на ринку. Проте, такі позитивні явища в більшості випадків залежать від роботи виконавців. Адже, вмотивовані працівники зацікавлені в успіху підприємства і готові робити все можливе для активного пошуку та утримання клієнтів. Управлінською метою при цьому має бути формування мотивації в свідомості своїх підлеглих, яка досягається вдалою розробкою комунікаційних зв'язків всередині організації. При формуванні комунікаційної стратегії підприємство отримує працівників, які чітко представляють цілі та кінцеві результати роботи, які треба досягнути, щоб отримати певну винагороду, розуміють своє місце та роль в досягненні цілей, якісно виконують поставлені завдання, розуміючи зв'язок виконаної роботи із загальними орієнтирами підприємства.

Ідеологічне спрямування організації має формувати в свідомості працівників чітке уявлення в розрізі стандартів якості та методики оцінки виконаної роботи, залучаючи працівників до самодіагностики якості та навчаючи їх аналізувати кореляційний взаємозв'язок між ефективністю виконаної роботи та визначенням справедливої винагороди. Важливо, щоб працівники усвідомлювали головні аспекти організаційного спрямування, для чого необхідно зародити в їх свідомості віру в ідеали, підтримуючи та спонукаючи їх до стабільного розвитку в напрямку самомотивації, що в кінцевому результаті призведе до покращення корпоративного іміджу в процесі саморозвитку працівників і робочих груп та створення певного

звичаю, в ході якого працівники самі будуть зацікавлені покращувати організаційну культуру на підприємстві.

Існує взаємозв'язок між корпоративним іміджем і якістю обслуговування клієнтів, задоволенням клієнтів, і, як наслідок, створенням лояльних клієнтів (рис. 1).

Для визначення рівня важливості врахування тих чи інших факторів при формуванні іміджу, доцільно дослідити кореляційні взаємозв'язки між корпоративним іміджем, якістю обслуговування,

задоволеністю покупців та досягненням відданості з боку клієнтів (табл. 1). Можна відзначити значний позитивний зв'язок між корпоративним іміджем і репутацією та загальною якістю обслуговування ($r = 0,210$), також між корпоративним іміджем і репутацією та задоволеністю клієнтів ($r = 0,774$), а також між корпоративним іміджем і вірністю клієнтів ($r = 0,175$) [1]. Тобто при збільшенні однієї змінної в середньому збільшується значення іншої змінної.

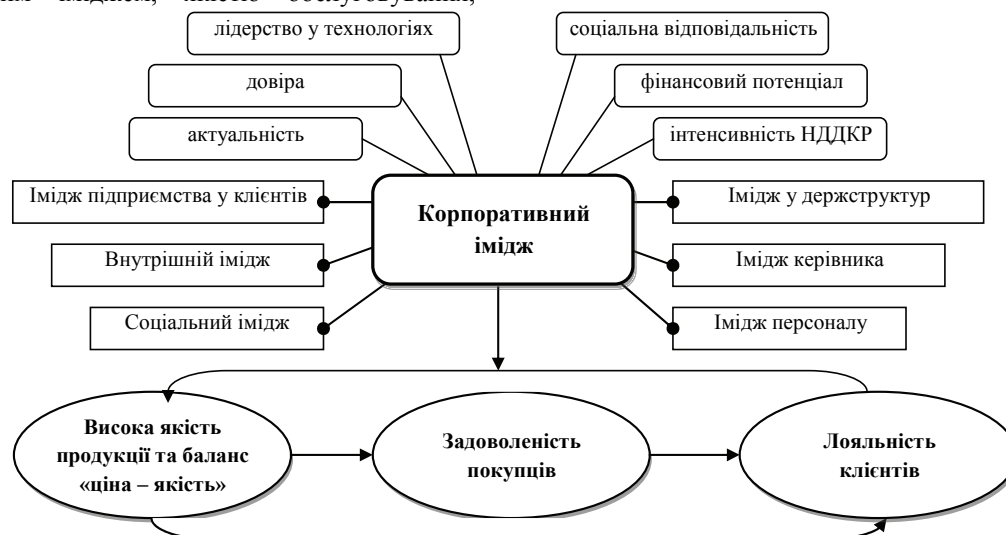


Рис. 1. Основні аспекти формування корпоративного іміджу підприємства
[розроблено авторами за [1; 4]]

Таблиця 1

Кореляційна взаємозалежність між корпоративним іміджем, якістю обслуговування, задоволеністю покупців та відданістю з боку клієнтів [1]

№	Змінні	Коефіцієнт кореляції (r)
1	Корпоративний імідж і репутація	1
2	Загальна якість обслуговування	0,210
3	Задоволеність покупців	0,774
4	Вірність клієнтів	0,175

Кореляція достовірна на рівні $p \leq 0,01$

Існує сильна взаємозалежність між корпоративним іміджем, репутацією та цінностями, які використовуються при роботі з клієнтами. Як правило, високий або навіть відмінний сервіс з адекватною ціною впливає на оцінку клієнтів, а отже, й задоволеність і лояльність відносно організації.

Також важливим є створення бренду і образ його логотипу, що допомагає підприємству закарбуватися в пам'яті покупця та чітко відмежувати під час пошуку необхідного товару продукцію даного підприємства. Так, образ логотипу компанії «LG» позиціонується як обличчя, що складається з аббревіатури «L» і «G». Філософія даного логотипу подається, як опис кольору і обличчя, де червоний колір означає дружність компанії та її прагнення забезпечити найкращими товарами, а усміхнене обличчя символізує націленість на результат та впевненість. Аббревіатура «LG» використовується як назва компанії, яка розшифровується як «Life's Good» («Життя прекрасне»), що дає позитивне уявлення про

роботу всієї компанії та продукції. Отже, завдяки вдало підбраному логотипу компанія «LG» спромоглася відтворити її головну ціль, тобто донести до споживачів головну думку та сутність існування даного підприємства на ринку, «створюючи продукцію, яка робить споживачів щасливішими, а їх життя комфортнішим». На даний час «LG» використовує нове гасло, як елемент новітнього тренду у розвитку технологій – «It's all possible!» («Все це можливо»). У цілому політика компанії «LG» реалізує комплекс заходів, які прямо впливають на створення позитивного іміджу на світовому ринку: лідерство товарів, що розроблені з використанням новітніх технологій та інновацій, лідерство на світовому ринку, створення якісних товарів і представлення останніх новинок на світовому ринку, колективне лідерство (корпоративна етика). Також компанія активно займається спонсорською діяльністю та приймає участь в різних благодійних акціях. Як результат, компанія

співпрацює з 119 регіональними компаніями по всьому світу з загальним складом більше 83000 співробітників [7]. Все це свідчить про добре продуману діяльність щодо довгострокового підтримання позитивного іміджу компанії у глобальному масштабі.

У результаті проведеного дослідження визначено, що для створення позитивного іміджу підприємство має реалізувати такі послідовні етапи:

1) Чітко визначити конкурентну позицію на ринку, виділити діапазон основних споживачів та сил, які суттєво впливають на роботу та функціонування підприємства.

2) Проаналізувати, який тип стратегічного впливу обрати в залежності від ступеня впливу на свідомість певної соціальної групи.

3) Створити своєрідне відображення портрету організації для кожної соціальної групи, тобто набір зовнішнього представлення, що відображає певні характеристики в залежності від потреб цільової аудиторії.

4) Об'єктивно оцінити місце та відношення кожної соціальної групи до даного підприємства з метою визначення його позиції в умовах конкурентного середовища.

5) Розробити та реалізувати заплановані заходи, з метою впливу на зміну свідомості та думки про функціонування даного підприємства в кожній соціальній групі.

6) Здійснити перевірку та, за необхідності, корегування обраної стратегії покращення іміджу з метою недопущення відхилень, оскільки будь-які похибки можуть негативно вплинути на репутацію фірми серед взаємозалежних соціальних груп.

ВИСНОВКИ

Аналізуючи процес формування корпоративного іміджу, можна відзначити, що ділова репутація є запорукою ефективного і стабільного функціону-

вання підприємства як на національному рівні, так і світовому. Корпоративний імідж напряму залежить від методів реалізації стратегії, що оцінюється з боку соціальних груп населення, зокрема державних органів влади, постачальників, співробітників, клієнтів та інших груп. Підприємству важливо впливати на свідому оцінку з боку соціальної громади, реалізуючи всі аспекти, що можуть покращити комплексне сприйняття, з метою виділення даної організації та її продукції серед аналогічних товарів конкурентів.

Список використаних джерел

1. Abd-El-Salam E.M. The impact of corporate image and reputation on service quality, customer satisfaction and customer loyalty: testing the mediating role. Case analysis in an international service company / E.M. Abd-El-Salam, A.Y. Shawky, T. El-Nahas // The Business & Management Review. – 2013. – Vol. 3, №2. – P. 177-196.
2. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров и маркетеров / И.В. Алешина. – М.: Тандем, 2011. – 250 с.
3. Богданов Е.Б. Психологические основы «Паблик рилейшнз» / Е.Б. Богданов, В.О. Зызыкин. – СПб.: Питер, 2012. – 208 с.
4. Панасюк А.Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники / А.Ю. Панасюк. – М.: Омега-Л, 2012. – 266 с.
5. Перельгина Е.Б. Психология имиджа: учебн. пособ. / Е.Б. Перельгина. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 223 с.
6. Савчук Л.М. Теоретичні аспекти впливу корпоративної культури на ефективність організації / Л.М. Савчук, О.О. Савчук // Проблеми науки. – 2011. – № 9. – С. 23-27.
7. Офіційний сайт LG Electronics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lg.com/ua>

МАСЛЕННИКОВ

Євген Іванович
evgenmaslennikov@ukr.netд.е.н., доцент, професор
кафедри економіки та
управління, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

УДК 658.1:65.014.1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ
ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХTHEORETICAL BASES OF THE
ORGANIZATION OF ACCOUNTING
PROCESS IN INDUSTRIAL
ENTERPRISES

ПРИСАКАР

Дар'я Дмитрівна
fitida@ukr.netстудент Інституту Бізнесу,
Економіки та Інформаційних
технологій, напряму підготовки
«Облік і аудит», Одеський
національний політехнічний
університет*У статті визначено теоретичні засади організації облікового процесу на промислових підприємствах. Розглянуті основні елементи та етапи організації облікового процесу.**В статье определены теоретические основы организации ученого процесса на промышленных предприятиях. Рассмотрены основные элементы и этапы организации учетного процесса.**In the article the theoretical basis of accounting process in the industry are defined. The basic elements and stages of accounting process are considered.***Ключові слова:** обліковий процес, організація, аналіз, інформаційне забезпечення, підприємство**Ключевые слова:** учетный процесс, организация, анализ, информационное обеспечение, предприятие**Keywords:** accounting process, organization, analysis, information technology, enterprise

ВСТУП

Сучасні економічні відносини вимагають розвитку ефективної організації облікового процесу на підприємстві. Досягнення позитивних результатів діяльності підприємства неможливо без раціональної організації облікового процесу, адже вона посідає один з найважливіших та відповідальніших етапів створення підприємства.

Для ефективної організації облікового процесу на підприємстві, у першу чергу, слід ознайомитись із проблемами з якими можна зустрітись при організації та шляхами їх подолання. Організацію облікового процесу досліджувало чимало вчених, як з теоретичного, так і з практичного боку. Вітчизняні та світові економічні науковці вивчали проблеми організації обліку та шляхи їх вирішення серед яких Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, В.В. Сопко, М.С. Пушкар, В.С. Ленъ, В.В. Ковальов, М.В. Кужельний, Й. Бетге, О.В. Побережець, Є.І. Масленніков, О.А. Варчук, В.В. Кірсанова, Л.О. Волошук, С.В. Філіппова та інші.

На сьогодні існує вже значна кількість наукових досліджень, які вивчають це питання, але все ще спостерігається ряд невирішених питань із організацією облікового процесу на промислових підприємствах.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження основних теоретичних засад організації облікового процесу на промислових підприємствах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При дослідженні теоретичних питань інформаційну базу склали праці відомих вчених, фахівців-практиків щодо організації облікового процесу на підприємстві, нормативно правові акти, статті періодичних видань.

РЕЗУЛЬТАТИ

Кожен об'єкт промислового підприємства потребує організації: обліковий процес, робітники, їх засоби праці. Можна виділити два блоки проблем організації обліку: організацію ведення облікового процесу та організацію облікового апарату на підприємстві.

Організація облікового процесу – це організація обліку на промисловому підприємстві, яка виконується за послідовними, пов'язаними один з одним етапами, які утворюють між собою єдину систему.

Однією з передумов запровадження наукової організації праці в бухгалтерії є характер технології облікового процесу, оскільки облік можна представити у вигляді декількох безперервних стадій, що

охоплюють поточне спостереження, вимірювання, реєстрацію, систематизацію господарських операцій, підготовку, аналіз та контроль показників звітної інформації [2].

Рационально організований обліковий процес має являти собою автоматизований облік, який поєднує в собі вірно обраний метод обліку, налагоджену технологію та техніку ведення облікового процесу та підбір кваліфікованого персоналу облікового апарату.

Основними передумовами раціональної організації облікового процесу на підприємстві є:

- урахування організаційної структури підприємства, особливості застосування техніки та технології організації виробництва;

- визначення характеру й обсягу інформації необхідної для обґрунтування оперативних, тактичних і стратегічних рішень;

- урахування законодавчих і нормативних актів щодо здійснення підприємницької діяльності та обліку і звітності;

- встановлення оперативних облікових взаємовідносин бухгалтерії з відокремленими підрозділами підприємства [1].

Кожне підприємство для раціональної організації облікового процесу має виконувати коло завдань враховуючи особливості діяльності підприємства для того, щоб забезпечити своєчасне, достовірне та безперервне відображення господарських операцій, які відбуваються на підприємстві.

Основні завдання, які промислове підприємство має виконати самостійно при організації облікового процесу: визначити облікову політику підприємства; обрати форму ведення обліку, як систему реєстрів облікового процесу, способу та порядку реєстрації інформації в них з додержанням єдиних правил, встановлених законодавчо; обрати технологію обробки облікових даних з урахуванням особливостей діяльності; затвердити графік документообігу та обрати реєстри аналітичного обліку.

Виконання цих завдань створюють етапи організації облікового процесу. Як вже було сказано, організація облікового процесу поділяється на послідовні етапи. Елементи та етапи організації облікового процесу, на нашу думку, слід розглядати у взаємопов'язаній структурі. Проаналізуємо етапи і на основі їх виділимо елементи, які необхідні для організації раціонального облікового процесу.

Єдиного поняття етапів організації облікового процесу не виведено, кожен з вчених має свої погляди. Розглянемо, наприклад, думку Ф.Ф. Бутинця, О.В. Побережець, які вважають, що відповідно до поставлених завдань організація облікового процесу складається із трьох взаємопов'язаних етапів: методичний – передбачає вибір способів та прийомів, що є основою для таких методів обліку як документування, синтетичні та

аналітичні рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс і звітність, інвентаризація, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання; технічний – полягає у виборі способу обробки облікових даних, розробці, переліку і форм облікових реєстрів, встановленні порядку здійснення записів в реєстрах і переносу даних в форми звітності; організаційний – забезпечує організацію процесу управління в бухгалтерії, тобто організацію роботи облікового апарату (на відміну від перших двох, які забезпечують організацію ведення облікових записів). На даному етапі здійснюється налагодження системи адміністративного управління в бухгалтерії [4].

На думку Масленнікова Є.І., організація облікового процесу складається з трьох взаємопов'язаних етапів, які охоплюють весь обліковий процес як технологічний процес, у якому поєднується праця облікових працівників, засоби праці – технічне забезпечення облікового процесу, а також специфічні предмети праці – облікові документи – для одержання підсумкової інформації рис. 1.

На нашу думку, на першому етапі, потрібно обрати: спосіб ведення обліку; робочий план рахунків, за яким буде вестись обліковий процес; реєстри обліку, у яких буде документально систематизуватись та групуватись інформація про господарські операції, скласти графік документообігу на підприємстві.

На другому етапі організації облікового процесу будується структура облікового апарату та визначаються функції для кожного із учасників структури, розробляються необхідні установчі документи (посадові інструкції, положення про відділ, наказ про облікову політику) для налагодженої роботи облікового апарату.

На третьому, завершальному етапі організації облікового процесу слід організувати необхідне інформаційне, технічне та ергономічне забезпечення ведення облікового процесу на підприємстві, ознайомити організовану структуру облікового апарату із розробленими на першому етапі робочими документами та запустити організований обліковий процес на підприємстві.

Отже, після ознайомлення з етапами організації облікового процесу, можемо виділити основні елементи організації обліку. На першому етапі необхідними елементами побудови облікового процесу – організаційне, правове і методологічне забезпечення; схеми документообігу, на другому – положення про бухгалтерську службу; положення про головного бухгалтера; посадові інструкції, з третього етапу можемо виділити – технічне забезпечення; наукова організація праці. Наявність усіх цих елементів допоможе ефективно організувати обліковий процес на підприємстві.



Рис. 1. Етапи організації облікового процесу [1]

Етапи поділяються на операції, які являють собою закінченням облікового процесу, який визначається єдністю елементів та функцій облікового процесу, які виконуються працівниками облікового апарату з використанням інформаційного забезпечення.

Ще однією важливою складовою організації облікового процесу на підприємстві є інформаційне забезпечення. Працівникам облікового апарату необхідно бути озброєним інформаційно, адже особливості ведення обліку мають тенденцію часто змінюватись.

Інформацію для обліковців слід розглядати як нормативно-правове забезпечення облікового процесу, яке представляє собою сукупність нормативно-правових документів, які регламентують облікових процес, регулюють трудові відносини обліковців з власником або уповноваженим ним органом, визначають методологію та методику ведення обліку, а також напрямки розвитку організації обліку[3].

Для того, щоб працівники облікового апарату мали змогу ефективно працювати та вірно вести обліковий процес на підприємстві варто організовувати систему підвищення їх кваліфікації, відправляючи їх на різноманітні курси, семінари, конференції. Слід також впровадити ефективну систему автоматизації робочих місць працівників облікового апарату та дотримуватись вимог щодо ергономічних показників на робочих місцях.

Принципи на яких має базуватись ефективна організація облікового процесу: господарські процеси повинні забезпечуватись своєчасною реєстрацією інформації; облікові процедури, які є різні за змістом та виконуються різними робітниками облікового апарату, мають виконуватись одночасно; функції з обліку повинні бути розподілені між працівникам облікової служби; робітники облікового апарату мають бути об'єднані та скоординовані між собою у процесах обліку, для оперативного реагування та адаптування до змін.

Таким чином раціональна організація облікового процесу поєднує у собі організацію праці обліковця із матеріально-технічними елементами облікового процесу. А також, слід пам'ятати про те, що будь яка організація потребує її регулювання, інакше це може бути марним.

Регулювання організації облікового процесу та його ведення на підприємстві, може відбуватись у двох напрямках державному та регулювання всередині підприємства. Державне регулювання полягає у створенні єдиних правил організації та ведення облікового процесу та складання фінансової звітності, яка має обов'язковий характер для всіх підприємств. Саме регулюванням на державному рівні займається Міністерство фінансів України: складає та затверджує національні (стандарты) положення бухгалтерського обліку, нормативно-правові акти та інше. А що стосується другого напрямку регулювання облікового процесу – регулювання всередині підприємства, то він полягає у тому, що керівник установи повинен забезпечити працівників облікового апарату усім необхідним забезпеченням для ведення обліку, а головний бухгалтер має вести облік згідно з законодавчими документами та контролювати вірно ведення обліку іншими працівниками установи.

ВИСНОВКИ

Організацію облікового процесу слід розглядати як сукупність дій, які створюють цілісну систему обліку на підприємстві. Вибір форми організації, формування матеріального та інформаційного забезпечення облікового процесу все це має будуватись на досягнення цілей, що поставлені перед обліком. Визначені складові організації облікового процесу на промисловому підприємстві неможливі без їх належної організації та забезпечення, тому при організації слід ретельно ставитись до організації елементів на кожному етапі. Правильно організований обліковий процес приведе до ефективного його ведення та отримання позитивних результатів.

Список використаних джерел

1. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
2. Організація обліку: Підручник – Кужельний М. В., Левицька С.О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. — 352 с.
3. Труш Ю.Т., Король Г.О., Потрус Н.П. Організація обліку. Частина 1. Основи організації обліку: Навч. посібник. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2015. – 69 с.
4. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592 с.
5. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
6. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: [моногр.] / О.В. Побережець. – Херсон: Видавництво: Грінь Д.С., 2016. – 500 с.
7. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.
8. Звітність підприємств: [навч. посібн. для студентів вищих навч. закл.] / С.В. Філіппова, Є.І. Масленніков, О.В. Побережець, С.О. Черкасова. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 188 с.

ОЗЕРСЬКИЙ

Ігор Володимирович
ozerskuy-i-v@ukr.net

УДК 347.962.2

THE NATIONAL SCHOOL OF JUDGES OF UKRAINE: LEGAL AND
PSYCHOLOGICAL CONTENT OF PROFESSIONAL JUDGES TRAININGНАЦИОНАЛЬНАЯ ШКОЛА СУДЕЙ УКРАИНЫ: ЮРИДИКО-
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОДГОТОВКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СУДЕЙ

д.ю.н., доцент, професор
кафедри кримінального права
та правосуддя, Міжнародний
економіко-гуманітарний
університет імені Степана
Дем'янчука

The theoretical issues of professional psychological training of the judiciary in Ukraine and the legislative, regulatory framework, which in part regulates the selection, certification and training of judges in terms of compliance with European standards and the specifics of national legislation were analyzed. In this context submitted proposals for improving the current legislation, which regulates HR component of judicial activity were provided.

В статье проанализированы теоретические вопросы профессиональной психологической подготовки судей в Украине и законодательной, нормативно-правовой базы, которая частично регламентирует отбор, аттестацию и обучение судей с точки зрения соответствия европейским стандартам и специфике национального законодательства. В этом контексте предоставлены предложения по совершенствованию действующего законодательства, которое регулирует HR составляющую судебной деятельности.

Keywords: The National School of Judges of Ukraine, judge, professional psychological training, psychologist, evaluation, justice, international standards

Ключевые слова: Национальная школа судей Украины, судья, профессионально-психологическая подготовка, психолог, оценивание, правосудие, международные стандарты

THE SUBJECT/TOPIC

Another organization - legal issues and psychological aspects of professional training of judges, including the National School of Judges of Ukraine dedicated to the work of local and foreign scientists, such V. Barco, M. Dehtyarenkovi, L. Skomorokha, I. Samsin, M. Kostytskyi, V. Kononov, V. Kovalenko, V. Mazurka, A. Martsynkevych, V. Marchak, A. Nesterenko, S. Nikolaichuk, N. Onishchuk, S. Stepanova, E. Safonov, N. Shuklinoyi, A. Chernovskoho and others, but the current state of socio-psychological determinants of professional training and evaluation of judges needs to be further investigation considering the adoption European standards of Ukrainian judiciary.

The requirements for staffing of Judges of Ukraine, which designed to administer fair justice were significantly increased, in the context of perception European standards in terms of judicial activity and reforming the judiciary, which started September 30, 2016. "An objective measure excluding the state of existing systems of selection and training of judges is impossible and established system of functioning these institutions is a key parameter in determining the quality of justice, consider I.Samsin in the context of the evaluation the quality of the judicial system of the country. The International cooperation is a great importance to the High Qualification Commission of Judges of Ukraine and the National School of Judges of

Ukraine in approaching to implementation such tasks according to the European and World standards "[1]. Therefore, "The training of judges should conform to the international standards" rightly noted V. Kovalenko [2].

The further implementation of judicial reform in Ukraine requires a thorough analysis of socio-psychological factors of professional judges, consider A.Nesterenko. [3] A reason of unlawful decisions, which were made in violation of the law, is insufficient qualification of judges and their poor level of professional training, noted O. Safonova. The basis of the functioning of justice is to ensure that the judiciary of highly qualified and highly moral judicial personnel because of the training and professional education of judges depends on the legitimacy and legality of judicial decisions [4]. Alexander Chernovskiy, adds that "the formation of professional skills of a judge formed by many factors (socio-economic, socio-psychological, organizational, etc.), where the top spot take training and psychological preparation" [5]. This scientific work dedicated to the problem, that is why its relevance is not in doubt.

GOALS/OBJECTIVES

The main goal of this work is to study the legislative framework of the National School of Judges of Ukraine in terms of its staffing and isolating gaps of legal regulation in this area. The purpose of the presented scientific work is consistent with the ch. 6 h. 1 Art.105 (title - The task of the National School of Judges of

Ukraine) of the Law of Ukraine "On the Judicial System and Status of Judges" (2016) in which one of the objectives of the National School of Judges of Ukraine defined - "the research on improving the judicial system and status of judges and justice" [6]. According to Section. 3.2. Charter of the National School of Judges of Ukraine (2015), were assigned such duties as: ensuring the quality of training and skills development for the judicial system, by the way of the organization of compulsory and optional training; conduction the regular evaluation of judges on the results of their training; improving the efficiency of research, scientific and technical work [7].

METHODOLOGY

Analysis of scientific papers in the field of administrative and legal science, management theory, legal psychology, theory and practice of judicial activities in Ukraine, and own studies show that: the results of research of professional and psychological aspects of staffing the judiciary Ukraine exist in fragmentary form and cannot be directly used in scientific, educational and law-making. It is insufficiently developed the theoretical substantiation of the main areas of professional training of judges according to the European standards.

RESULT

"In the context of globalization of information space, improvement of various technologies and methods of work, evaluation of legislation and law enforcement practices, introducing new and improving existing methods of protection violated rights society expects of the judges appropriate level of mastery of complex knowledge and skills necessary to perform their duties. Proper training of judicial candidates and judges is a prerequisite for a competent judiciary. Such training is also a guarantee of future independence and impartiality of judges, a prerequisite for society to respect the judiciary" [8].

In accordance with the "Concept of professional psychological training at the National School of Judges of Ukraine" (2014) the professional psychological training in NSJU promotes a judicial candidates and judges professionally important, moral, ethical and business skills, provides psychological readiness for future judges to judicial activities, and aimed at preventing professional deformation and prevent the development of burnout among active judges (ch.1.1.) [9]. The latest one could rectify at introducing a system NSJU to psychological training aimed at neutralizing deformation and professional burnout judges. Currently, paragraph 4.7. "Regulations on the preparation and periodic training of judges at the National School of Judges of Ukraine" (2016) states that "a mandatory part of training programs for judges to maintain qualification is training. Taking into account needs of NSJ and RV NSJ course developers, who conducted the training, take place in it as coaches, moderators, facilitators [10].

The psychological component in the preparation and evaluation of judges has significant value because the psychological determinants cause all vector of professional activity of the judge. That is why, in ch. 5.2. (Title - Improving the professional level judges) "Strategies of reforming the judiciary and related legal

institutions in 2015 - 2020" (2015) emphasized the improvement of staffing the court staff and implementing effective mechanisms for research information about judicial appointment in terms of integrity and other qualities [11]. Just in design terminology "other money" was invested the psychological evaluation criteria of judges and their professional psychological training.

In support of this, it is necessary to bring the current edition ch. 3. Art. 85 (title - Stages of qualification evaluation) of the Law of Ukraine "On the Judicial System and Status of Judges" (2016), where noted that for the purpose of formation of the judicial dossier (dossier of judicial candidate) The High Qualification Commission of Judges of Ukraine may decide to implement and conduct other tests to check the personal moral and psychological qualities, general skills of the judge (judicial candidate) [6]. Introducing the psychological examination for the candidates, as aptly noted Alexander Chernovskiy, increase requirements for individual judges, whose professional activities related to participation in the most difficult social and legal relations, which arising in the administration of justice and reduce the number of judicial mistakes, which are sometimes exclusively psychological origin, which leads to loss of credibility of the judiciary [5].

In our view, the gap or shortcomings in the current Law of Ukraine "On the Judicial System and Status of Judges" (2016) is the provision of special training of judicial candidate (art. 77), since the definition of ch. 3 turns out that such special training (12 months) actually reduced to "zero", instead State budget of Ukraine spent at the last [6]. "The candidates receive a certificate by the High Qualification Commission of Judges of Ukraine sample for the results of special training. Passing of special training by the Candidates means the successful passing of education training program." (ch. 5 of the Law) [6]. Then, NSJ send materials about candidates who have been trained, to the High Qualification Commission of Judges of Ukraine for taking the qualification examination (ch. 6) [6]. The qualification examination is the attestation of a person who was trained and intend to be recommended for appointment as a judge (ch. 1, Art. 78 of the Law of Ukraine "On the Judicial System and Status of Judges" (2016)). [6]

The question arises, why do we need to conduct such special training in NSJ, if you need to re-pass qualifying examination? (it is the identification of the appropriate level of theoretical knowledge and level of professional skills of a candidate, including the results of special training program and the grade of its ability to administer justice). We consider that the final exam in NSJ need to be simultaneously enrolled in a qualifying exam, and the graduates of such special training will be automatically allowed to participate in the competition for the employment of vacant posts of judges on the basis of ranking candidates on the results of the qualifying examination, drawn up on completion of training at NSJ. It should agree with the opinion of S. Stepanova who consist that "the system of training and selection of judges is need of restructuring, which implements the provisions of international law into national legislation according to the international experience that will

improve the mechanism for the appointment and subsequent professional efficiency of judges [12].

CONCLUSIONS

If we consider professional, especially psychological training of judges, it should be noted that a department of scientific and methodological support psychological training of judges operate in the NSJ, whose leader is an experienced legal psychologist, scientist-practitioner J. Irkhin [13]. The department was created to increase level of professional psychological competence of judicial personnel and their adaptability to the requirements of judicial activity. The priorities of the Department are: scientific and methodological support and maintenance of professional psychological training of judicial candidates and judges according to the "Concept on national standards for judicial education" (2016) [8] providing the introduction and implementation of professional psychological training with accordance to "Concept on professional psychological training in NSJ" [13].

Since the beginning of the introduction of a standardized training program for judges appointed for the first time (1-2 years as a judge) employees of the Department developed and successfully tested such training as "Psychological adaptation to judicial activities," which aims to give candidates for judicial office necessary psychological baggage of knowledge that improve the level of professional psychological readiness for judicial activity. Since April 2015 Psychologist operating room has been open, where currently provide the necessary psychological help for judges and court staff in overcoming stress and psychogenic effects of stress related to the performance of official duties. [13] "Certainly, the most effective, it would be a special psychological service in the judicial system of Ukraine." noted by M. Dehtiarenko. The alternative condition of realization the psychological preparation as a direction of psychological support judicial activities can be introduction to each state judicial institution such post as Court psychologists [14]. Furthermore, this psychologist, among other duties, could be invited to the evaluation of judges or judicial candidates.

The evaluation of judges should be based on such objective criteria: professional competence (knowledge of law, ability to conduct the court hearing, the ability to write reasoned decisions), personal competence (the ability to practice with the volume of work, the ability to make decisions, the openness to new technologies), social competence, the ability to mediate disputes, respect for parties to the proceedings and leadership capacity for those whose position it is necessary (according to ch. 33 Opinion number 17 (2014) on evaluation of judges, the quality of justice and respect for the judicial independence of the Consultative Council of European Judges (t. Strasbourg, 24 October 2014). The evaluation should not be based only on quantitative criteria. The quality, not only the number of decisions, of a judge has to be a key element of individual assessment [15].

The Law of Ukraine "On the Judicial System and Status of Judges" (2016) partly fulfilled this point, it defines such criteria of qualification evaluation of judges

(ch. 2, Art. 83 (title - Objectives and grounds for qualification evaluation)): professional competence (knowledge of law and management, the ability to conduct the court hearing, the ability to interpret the law and to adopt a court decision), personal competence (the ability to practice with the volume of work, self-organization), social competence (balance, stress resistance, communicative), professional ethics, integrity and the ability to administer justice in the appropriate court for the aforementioned criteria (ch. 1, Art. 83 of the Law of Ukraine "On the judicial System and status of judges" (2016)) [6]. The regular assessment during recent stay on posts, which is conducted to identify the individual needs of judges for improvement, stimulating it to maintain the qualification at the appropriate level and professional growth is established at the level of law for judges in Ukraine. The procedure and methodology for evaluation of the qualification, indicators of compliance with the criteria of qualification assessment and means of installation approved by the High Qualification Commission of Judges of Ukraine (According to Art. 83 of the Law of Ukraine "On the Judicial System and Status of Judges" (2016)) [6].

Currently, the National School of Judges of Ukraine prepared the draft "Procedure and methodology of the regular assessment» (the Project) and self-assessment of the judge. If we analyze the Project arises a question of the individuals of the evaluation (ch. 2 Project) because they singled out only: teachers (coaches) of NSJ; the judge; other judges of the relevant court; public associations, while such individual of evaluation as a professional psychologist stayed unnoticed, for example from the department of scientific and methodological support psychological training of judges in NSJ.

This is real gap of "project", because the psychologist can objectively evaluate, by his psychological knowledge and skills, such parameters as mastering judge knowledge, abilities, skills based on the results of training; analytical skills, ability to evaluate information; the ability to interact with colleagues (ability to negotiate, to work in a team, to work under pressure, etc.); communication skills (spoken language and skills); strong judge sides; judge's recommendations of the self-passed directions or additional training (p. 3 Project) [16]. However, the absence of professional psychological knowledge of the above-mentioned individuals of evaluation could be perceived as a fact of impartiality. Such reservations expressed by the Scientific O. Safonova, who proposes to provide removal of any appraiser who conducts professional evaluation of judges, through impartiality [4].

NSJ is necessary for qualified evaluation of judges, because by its order working groups of experienced judges, university professors, scientists, NSJ workers and others who have a high level of knowledge in the respective field of law based on their specialization were created according to the need of standardized software (this should include programs of evaluation of judges), - ch. 4.2.2. "Regulations on the preparation and periodic training of judges at the National School of Judges of Ukraine" (2016). For the quite formulated definitions suitable are such specialists in law as legal psychologists

with appropriate practical and theoretical experience in the aforementioned evaluation methods [10].

Sadly, that the legislators did not mention to the psychological component of judges evaluating in ch. 4. 16-1 of the Law of Ukraine "On Amendments to the Constitution of Ukraine (on justice)", which came into force on September 30, 2016. «The compliance of judge's position is assessed only on the criteria of competence, professional ethics or integrity» - regular the article [17]. In these criteria do not mention a psychological component, which is surely important for evaluation of judges as provides an estimate personality, with its professional and psychological qualities and professional life to further the implementation of the authority judicial activities. We consider that this list must be added by such parameters moral-psychological characteristics of the candidate, because such indicators as psychological burnout and professional deformation in assessing a candidate must take into the evaluation).

On this occasion we maintain the position of the scientific - Alexander Chernov, who believes that without a proper psychological assessment and characteristics of personality it is impossible to predict professional success of future activities. According to the author, the need of psychological examination of a candidate is caused by: [5] the increased requirements for individual of judges, whose professional activities related to participation in the most difficult social and legal relations, which are arising in the course of justice; the great responsibility and seriousness of the consequences of judicial mistakes that lead to the loss of credibility of the judiciary as a whole; the significant material costs related to the appointment and dismissal of judges who were unable to adapt to work.

To conclude, "the main task of professional psychological selection of judicial candidates is to assess the suitability of a candidate for professional psychological and psychophysiological indicators and on this basis of long-term forecasting efficiency of its subsequent activity. The basis of selection is the psychological evaluation of individual mental characteristics of a candidate to determine their degree of compliance with the requirements and specifics of judicial activity. The psycho-physiological selection includes diagnosing of physiological properties of the nervous system, temperament, individual personality traits of a candidate and his psychomotor, emotional and volitional qualities and level of mental stability. Therefore, the development and justification of methods of professional psychological selection of candidates for judges should be based on a study of professional activity of judges, including the identification of psychological characteristics such activities and complex study of professionally important psychological qualities "[18].

References

1. Самсін І. Професійна підготовка суддів в Україні / І. Самсін // Слово Національної школи суддів України. – 2014. – № 1. – С. 138–142.
2. Коваленко В. Судова реформа має відбутися за участі громад. Мають бути прямі вибори суддів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oblradack.gov.ua/novini/2398-valentina-kovalenko-sudova-reforma-maye-vdbutisya-za-uchast-gromad.html>
3. Нестеренко А.М. Соціально-психологічні особливості професійної діяльності суддів [Електронний ресурс]: Науково-практична Інтернет-конференція 17.09.2015 – Секція № 6 – Режим доступу: http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1082%3A170915-12&catid=132%3A6-0915&Itemid=162&lang=ru
4. Сафонова О.Ю. Відповідність освіти суддів міжнародним стандартам / О.Ю. Сафонова // Альманах міжнародного права. – 2015. – Вип. 8. – С. 22–28.
5. Черновський О.К. Шляхи вдосконалення професійно-психологічного відбору суддівських кадрів / О.К. Черновський // Наше право. – 2013. – № 9. – С. 191–195.
6. Закон України «Про судоустрій і статус суддів» [Електронний ресурс]: Закон України від 02 червн. 2016 р. № 1402-VIII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1402-19>
7. Статут Національної школи суддів України (2015 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nsj.gov.ua/ua/about/regulations/lokalni-normativno-rozporyadchi-akti/>
8. Концепція національних стандартів суддівської освіти Концепція національних стандартів суддівської освіти [Електронний ресурс]: затв. наказом Національної школи суддів України № 34 від 24 червня 2016 р. – Режим доступу: <http://nsj.gov.ua/ua/about/symbols/>
9. Концепція професійної психологічної підготовки у Національній школі суддів України (07.10.14 р.) (проект) pdf [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nsj.gov.ua/files/1461740358>
10. Положення про підготовку та періодичне навчання суддів у Національній школі суддів України [Електронний ресурс]: затв. наказом Національної школи суддів України № 11 від 01 лютого 2016 р. – Режим доступу: <http://nsj.gov.ua/ua/about/regulations/lokalni-normativno-rozporyadchi-akti/>
11. Стратегія реформування судоустрою, судочинства та суміжних правових інститутів на 2015 – 2020 роки [Електронний ресурс]: схвал. Указом Президента України № 276/2015 від 20 травня 2015 року 01 лютого 2016 р. – Режим доступу: <http://nsj.gov.ua/ua/about/regulations/zakonodavstvo-ukraini/>
12. Степанов С.В. Окремі підходи щодо підготовки суддів: міжнародний досвід / С.В. Степанов // Правова держава. – 2016. – № 22. – С. 10 – 14.
13. Відділ науково-методичного супроводження психологічної підготовки суддів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nsj.gov.ua/ua/about/structure/science2>
14. Дегтяренко М. Професійна психологічна підготовка як напрям психологічного забезпечення судової діяльності / М. Дегтяренко // Юридична Україна. – 2015. – № 6 – С. 80–83.
15. Висновок № 17 (2014) Щодо оцінювання діяльності суддів, якості правосуддя і поваги до незалежності судової влади Консультативної ради європейських суддів (м. Страсбург, 24 жовтня 2014

р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vgsu.arbitr.gov.ua/files/pages/>

16. Проект Порядку і методології регулярного оцінювання та самооцінювання судді (27.10.2015 р.) [Електронний ресурс]: Підготовлений робочою групою Національної школи суддів України – Режим доступу: <http://nsj.gov.ua/ua/about/poryadok-i-metodologiya-regulyarnogo-otsinuvannya-ta-samootsinuvannya-suddi/>

17. Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя) [Електронний ресурс]: Закон України від 02 червн. 2016 № 1401-VIII – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1401-19>

18. Марцинкевич А.М. Методика професійно-психологічного відбору кандидатів на посади суддів / А.М. Марцинкевич // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2013. – Вип. 11. – С. 223- 227.

ПОБЕРЕЖЕЦЬОльга Валеріївна
olga-poberezhec@mail.ruд.е.н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку, аналізу
та аудиту, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

УДК 658.1:65.290-93

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ
УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА****ACCOUNTING AND ANALYTICAL
OF THE MANAGEMENT OF
ENTERPRISE PERFORMANCE****МАКАРЕВИЧ**Ганна Володимирівна
makarevich1994meta.k@meta.uaстудент, Економіко-правовий
факультет, Одеський
національний університет імені
І.І. Мечникова

У статті розглянуто особливості формування обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві, проаналізовано завдання, проблематику та необхідність формування відповідного забезпечення для управління результатами діяльності підприємства, розкрито сутність результатів діяльності підприємства, класифікацію та їх види.

В статье рассмотрены особенности формирования учетно-аналитического обеспечения на предприятии, проанализированы задачи проблематики и необходимости формирования соответствующего обеспечения для управления результатами деятельности предприятия, раскрыта сущность результатов деятельности предприятия, классификацию и виды.

In article features of formation of registration and analytical providing at the enterprise are considered, tasks, a perspective and importance of formation of providing for management of results of activity of the enterprise are analyzed, the essence of results of activity of the enterprise, classification and their types is disclosed.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, результати діяльності, управління, види результатів діяльності підприємства

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, результаты деятельности, управление, виды результатов деятельности

Keywords: registration and analytical providing, results of activity, management, types of results of activity

ВСТУП

У сучасних нестабільних економічних умовах розвитку українських підприємств важливим питанням постає наявність достовірного своєчасного обліково-аналітичного забезпечення про результати діяльності підприємства. Наявність неупередженої та викладеної у повній мірі інформації дає змогу персоналу дієво управляти отриманими результатами, приймаючи рішення з питань майбутніх напрямів функціонування та розвитку господарського суб'єкта.

Дослідженню питань якісного обліково-аналітичного забезпечення управління результатами діяльності підприємства приділена значна увага в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І.А. Бланка, О. Бозіної, Ф.Ф. Бутинця, М.Р. Гільміярової, О.Д. Гудзинського, З.В. Гуцайлюк, К. Друря, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцевого, А.С. Лучаніної, Ю.Д. Маляревського, І.А. Омельченка, А.А. Пили-

пенко, М.С. Пушкар, П.Т. Саблук, В.М. Самочкіна, Н.А. Тичиніної, Т.В. Шимоханської та інших.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження формування на підприємстві обліково-аналітичного забезпечення управління результатів діяльності, їх змісту і ролі в управлінні підприємством.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методичною базою даної роботи були окремі положення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі бухгалтерського обліку, фінансового менеджменту, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

При вивченні поставленого питання були використані наступні методи: аналіз і синтез, формалізація, аксіоматичний метод, системний аналіз.

РЕЗУЛЬТАТИ

Процес управління результатами діяльності на підприємстві завжди супроводжується відповідними етапами щодо забезпечення ефективності формування та реалізації управлінських рішень, які базуються на оцінці фактичного стану окремих показників.

Категорія обліково-аналітичного забезпечення визначається окремими авторами. Бозіна О.П. вважає, що обліково-аналітична система – система підприємства, що існує в єдиному інформаційному просторі, базисом якої виступає інформація бухгалтерського обліку та включає в себе дві підсистеми: облікову й аналітичну, останні, у свою чергу, виконують відповідні функції в системі управління [1].

Гільмйорова М.Р. наголошує на тому, що обліково-аналітичне забезпечення – це концептуальна модель, що складається із взаємопов'язаних обліково-аналітичних процедур та застосовується для забезпечення апарату управління корпорації необхідною інформацією [2].

Під обліково-аналітичним забезпеченням управління підприємства розуміють систему накопичення, узагальнення та передачі інформації, яка допомагає управлінням відповідного рівня приймати рішення, здійснювати планування та контролювати діяльність суб'єкта господарювання у сучасних умовах.

Обліково-аналітичне забезпечення процесу управління результатами підприємства представлено на рис. 1.



Рис. 1. Система обліково-аналітичного забезпечення управління результатами діяльності підприємства

Таким чином, стає зрозумілим, що данні про результати діяльності надходять з різних джерел, формуючи обліково-аналітичне забезпечення для наступного управління.

З точки зору Зенкіна І.В. обліково-аналітичне забезпечення – інтегрована система обліку та аналізу, що систематизує інформацію для обґрунтування бізнес-стратегії, координації напрямів перспективного розвитку підприємства, системної оцінки ефективності реалізації оперативних та стратегічних управлінських рішень [3].

Використання поняття інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління результатами діяльності, під яким розуміють взаємопов'язану логічну систему відбору та систематизації інформації про стан об'єкта управління з метою оцінки та діагностики відповідних даних для прийняття своєчасних управлінських рішень [4], дає можливість більш детально розглядати процедуру підготовки та реалізації управління.

Враховуючи різні визначення даного поняття, сутність обліково-аналітичного забезпечення можна звести до наступного – це надходження, накопичення

інформації для прийняття майбутніх рішень управлінською структурою підприємства. Управління результатами діяльності підприємства це не лише користування фінансовою звітністю, а також і результати операційної діяльності в період усього року.

Фінансові результати являють собою загальну інформацію про діяльність за відповідний період. Відносно величини фінансові результати поділяються на: прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства та збиток – це перевищення суми витрат доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [10]. Фінансові результати класифікуються наступним чином:

- фінансові результати операційної діяльності;
- фінансові результати інвестиційної діяльності;
- фінансові результати фінансової діяльності;

Національними положеннями (стандартами), вищезазначені види діяльності визначаються наступним чином [5].

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства [11].

Економічний результат – очікуваний рівень, що характеризує ефективність використання наявних ресурсів, в економічному аспекті [6].

Обсяг реалізованої продукції, готова продукція, відпущена оптовим або роздрібним споживачам, є основним економічним результатом діяльності промислового підприємства.

Економічні результати також характеризуються розподілом і використанням прибутку. До основних напрямів розподілу прибутку відносяться податки, що сплачуються за рахунок прибутку, купонні (процентні) виплати за борговими цінними паперами (облігаціями, векселями), дивіденди від привілейованих і звичайних акцій, відрахування до фондів підприємства (накопичення, розвитку виробництва, споживання, матеріального стимулювання, соціально-культурного розвитку та ін.).

Важливим економічним результатом підприємства є ринкова вартість його майнового комплексу. Вартість підприємства (майнового комплексу) є базовою характеристикою його економічної спроможності. і включає все майно, що знаходиться на балансі підприємства в даному періоді [9].

До виробничих результатів організації відносять: собівартість продукції – це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції; виконаний обсяг – визначається кількістю продукції, виробленої в одиницю робочого часу; ресурсовіддача показує обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства та розраховується виручка від реалізації поділена на середній розмір капіталу підприємства. якість продукції – це сукупність властивостей продукції, які зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення [7].

Окрім цих результатів підприємству важливі також соціально-культурні показники, які характеризують моральний, фізичний та освітній стан працівників. До основних результатів належать: рівень травматизму, рівень забезпеченості житлом, рівень освіти, забезпеченість базами відпочинку та оздоровчими таборами, рівень стабільності кадрів, середній рівень заробітної плати, умови праці та ін. Всі ці показники є важливішими при управлінні підприємством, адже економічні результати напряму

залежать від того як працюють робітники. Саме кращі умови праці спонукають працівників на виробництво якісної та у потрібній мірі продукції, що у майбутньому приведе до позитивних фінансових результатів.

Виходячи з цього, обліково-аналітичне забезпечення відіграє важливу роль в роботі підприємства: здійснюється аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства за різними напрямками; ведеться облік господарських операцій за цільовими напрямками на базі бухгалтерського обліку з додаванням не фінансових показників; на основі отриманих результатів діяльності планується діяльність підприємства, зокрема господарських операцій; видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової, податкової та підприємства загалом; формуються аналітичні бюджети як джерела акумулювання планової, облікової та аналітичної інформації.

ВИСНОВКИ

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать про те, що проблема системності та своєчасності обліково-аналітичного забезпечення процесу управління як в цілому по підприємству, так і результатів його діяльності, не обмежується тільки інформацією щодо поточної діяльності без орієнтації на перспективні тенденції змін рівня прибутковості.

Саме для зростання результативних показників діяльності підприємства необхідно підвищити ефективність аналітичного та облікового потенціалу, що дасть змогу ретельно та своєчасно оцінювати фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Бозина О.П. Проблемы прогнозирования прибыли в целях финансового учета и налогообложения в условиях экономической нестабильности [Текст] / О.П. Бозина // Бухучет в сельском хозяйстве. – №9. – 2010. – С. 21 – 25.
2. Гильмиярова М.Р. Концептуальная учетно-аналитическая модель денежных потоков корпоративных структур [Текст] / М.Р. Гильмиярова // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://dorigiistorii.ru/doc/merkulov/researchjournal_c_loud_2012.pdf
3. Зенькина И.В. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления коммерческой организацией [Текст] / И.В. Зенькова // Аудит и финансовый анализ. – №2. – 2009. – С.1 – 3.
4. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О.В. Побережець. – Херсон: Видавництво: Грін Д.С., 2016. – 500 с.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 – [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page>
6. Бобко Н.А.. Економічні результати діяльності промислового підприємства [Текст] / Н.А. Бобко,

Є.Д. Мироненко // Економічний вісник запорізької державної інженерної академії. – випуск 4. – 2014р. – 154 с.

7. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства [Текст] / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук: [Навчальний посібник]. – К.: Центр учбової літератури, 2010р. – 304 с.

8. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.

9. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка:

реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.

10. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.

11. Звітність підприємств: [навч. посібн. для студентів вищих навч. закл.] / С.В. Філіппова, Є.І. Масленніков, О.В. Побережець, С.О. Черкасова. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 188 с.

СТАНІСЛАВИК

Олена В'ячеславівна
elenastanislovik@yandex.ru



к.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

УДК 338.241.2

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОПЕРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

FEATURES OF PLANNING IN SYSTEM OF OPERATIONAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Рассмотрены временные аспекты и приемы планирования в системе операционного менеджмента предприятия, сформулированы с новым научным содержанием его основные принципы. Исследованы ключевые аспекты методов операционного планирования. Определена роль операционных стратегий в достижении целей функционирования операционной системы, а также факторы влияющие на их выбор и эффективность

Temporary aspects and acceptances of planning in system of operational management of the enterprise are considered, its basic principles with new scientific content are formulated. Key aspects of operational planning's methods are researched. The role of operational strategy in purposes achievement of operating system functioning, and also the factors influencing their choice and efficiency are determined

Ключевые слова: предприятие, принципы планирования, методы операционного планирования, операционная стратегия, эффективность, потребности покупателей, ресурсы

Keywords: enterprise, principles of planning, methods of operational planning, operational strategy, efficiency, needs of buyers, resources

ВВЕДЕНИЕ

Предприятие, работающее в рыночной экономике, подвергается влиянию внешней среды, в которой обычно происходят резкие изменения, вызванные различными факторами – изменением конъюнктуры, насыщением рынков сбыта, появлением новых товаров. Происходящие изменения повышают степень неопределенности принятия решений, увеличивают хозяйственный риск при достижении планируемых результатов. В этих условиях предприятию необходимо иметь ориентиры движения вперед, т.е. стратегию развития. Наличие стратегии позволяет осуществить более целенаправленное и взаимоувязанное стратегическое планирование, уменьшающее материальные и финансовые потери при достижении стратегических целей.

Планирование охватывает все функции предприятия, имеет специфические особенности и обладает такими свойствами, как прогнозирование изменений внутренних и внешних факторов, распределение ресурсов предприятия и их развитие, оценка возможностей и угроз предприятия с учетом условий среды, определение действий для эффективного достижения целей.

Планирование – одна из функций управления операционной системой. Оно помогает максимально эффективно удовлетворить запросы потребителей, т.е. поставить потребителям товары (услуги) в

нужном количестве, в нужное время и с минимальными расходами.

В узком понимании планирование сводится к разработке специальных документов (планов) в которых ставятся цели и разрабатываются средства их достижения. Объектами планирования есть материальные, денежные, трудовые ресурсы, которые перераспределяются соответственно изменениям внутренних или внешних условий деятельности фирмы.

Наиболее значимые теоретические и практические аспекты плановой деятельности организаций отражены в работах как зарубежных – И. Ансоффа, Л. Гэлловэя, Г. Куликова, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона, А. Алексеевой, Р. Фатхутдинова, Р. Чейза так и отечественных ученых – С. Бая, В. Захарченко, Е. Бельтюкова, В. Иванова, Н. Микитенко, В. Василенко, О. Орлова, Г. Тарасюк, А. Шваб и др.

Несмотря на большое количество научных работ по плановой деятельности организаций, ее оптимизации, многие вопросы в этой области остаются недостаточно изученными. Требуют более основательного исследования определенные особенности планирования в системе операционного менеджмента предприятия.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ

Целью статьи является исследование особенностей планирования в системе операционного менеджмента предприятия.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Методологической и информационной основой работы являются труды отечественных и зарубежных ученых, а также материалы периодических изданий. При проведении исследования использовались методы анализа и синтеза, сравнения и обобщения, системный подход.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Внешние и внутренние условия, в соответствии с которыми происходит процесс планирования, составляют среду производственного планирования. К внешним факторам относятся: поведение конкурентов, рыночный спрос, доступность сырья, экономические условия и др.

Внутренние факторы – это производственные мощности, наличие рабочей силы, уровень материальных запасов, специализация производства и др.

Планирование осуществляется в долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном периодах.

Долгосрочное планирование осуществляют на год и больше (до 10-15 лет) (стратегические планы). Среднесрочное планирование охватывает от 6 до 18 месяцев (тактические планы). Краткосрочные планы, рассчитываются на период от 1 дня до шести месяцев (оперативные).

С точки зрения объектов плановых решений, интервалов (горизонтов) планирование и других сторон деятельности конкретного предприятия можно выделить такие виды планов:

Стратегический план – это долгосрочные прогнозы, которые помогают менеджерам решать проблемы производственных мощностей, определять стратегии выпуска продукции, расширять и размещать производства, внедрять новые изделия и вести научный поиск, а также определять периоды и объемы необходимых инвестиций на протяжении нескольких лет. Этот вид планов является прерогативой высших уровней менеджмента.

План тактических решений – охватывает месячное и квартальное планирование, в котором учитывается колебание спроса. Этот вид планирования начинается с поиска решений развития производственной мощности на продолжительный период (на срок больше года). Это функция операционного менеджера, который является ответственным за решение тактических задач. Среднесрочные планы должны отвечать долгосрочной стратегии менеджмента высшего уровня и находить свое решение в рамках ресурсов, предусмотренных при принятии стратегических решений. Одной из форм тактического, среднесрочного планирования является агрегатное планирование. Оно предусматривает определение объема и времени производства в среднесрочные периоды, в основном, от трех до восемнадцати месяцев. Операционные менеджеры при этом стремятся определить наилучший путь, чтобы удовлетворить прогнозируемый спрос, регулируя скорость производства, уровень трудовых затрат, уровни запасов, сверхурочную работу, скорости субподрядных работ и других переменных, которые подвергаются контролю.

Главная цель этого планирования – минимизация расходов на протяжении всего среднесрочного периода, минимизация отклонений используемой рабочей силы, уровней запасов или приобретение необходимых стандартов в предлагаемом сервисе.

Краткосрочный план охватывает годовой и очень часто менее чем трехмесячный, периоды. За этот план также отвечает операционный персонал, который совместно с плановиками и начальниками цехов «деагрегирует» среднесрочный план на недельный, суточный и почасовые планы (план-графики). Тактические задачи, которые решаются в краткосрочном планировании, охватывают вопрос загрузки, последовательности запуска, пропускной способности на уровне «узких» мест, диспетчеризацию и т.п.

Другими словами, текущие и операционные планы, которые, с одной стороны, объединяют все направления функционирования фирмы за текущий финансовый год, а с другой – разрешают конкретный вопрос функционирования предприятия в краткосрочном периоде. Они имеют узкую направленность, высокую меру детализации и характеризуются большим количеством используемых приемов и методов.

Процесс планирования осуществляется таким способом: планово-экономический отдел вместе с отделом маркетинга вносит существующие или прогнозные заказы в основной план производства (план выпуска продукции, производственная программа). Потом происходит процесс выравнивания (увязывание) производственных мощностей с основным планом. При этом проверяют, наличие машин, помещений, трудовых ресурсов для обеспечения выпуска.

На следующем этапе переходят к планированию материальных потребностей. При этом определяют, из каких деталей, материалов, компонентов состоит продукция, рассчитывают потребности в материалах по периодам, устанавливают сроки изготовления или закупки деталей или узлов. В результате планирования составляют дневные или недельные графики заказов на изготовление продукции на конкретных машинах, рабочих местах.

В сервисных организациях основной акцент в оперативном планировании делается на составлении недельных и дневных расписаний обслуживания клиентов. Основанием для их расчета является режим работы предприятия, нормы времени на предоставление услуг, квалификация сотрудников, качество обслуживания и т.д.

Сформулируем принципы планирования.

Принцип полноты. Планирование должно охватывать все сферы деятельности предприятия, а также все этапы, действия и операции, как хозяйственных процессов, так и процессов управления.

Принцип экономичности. Затраты на плановую деятельность должны быть меньше чем эффект, который можно ожидать от запланированных показателей, действий, процессов.

Принцип непрерывности. Планирование достигает целей тогда, когда оно осуществляется не

эпизодически, а непрерывно как во времени, так и в пространстве. Этот принцип тесно связан с принципом гибкости: если планы окажутся недостаточно обоснованными, то их нужно пересматривать, корректировать.

Принцип массовости. Обоснованные планы могут быть разработаны лишь в условиях привлечения к процессу планирования сотрудников, которые будут выполнять эти планы. Это стимулирует сознательное выполнение планов, активизирует активность исполнителей, дает возможность учесть обстоятельства, которые могут быть неизвестны менеджеру.

Принцип координации и интеграции. Координация плановой деятельности происходит «по горизонтали», т.е. между подразделами одного уровня и «по вертикали», т.е. между высшими и низшими уровнями. В результате процесс внутрифирменного планирования приобретает необходимую целостность и единства.

В практике планирования используются и другие принципы, в частности: научная обоснованность, точность, пропорциональность, комплексность, оптимальность и т.п.

В процессе планирования используется также определенные приемы и методы, которые можно разделить на две группы. К первой группе относятся методы планирования экономических показателей хозяйственной деятельности: балансовый, нормативный, математико-статистический, технико-экономических расчетов и т.п. Вторая группа – это методы операционного планирования: метод последовательного описания операций, графики выполнения, метод сетевого планирования и управления, метод рабочего календаря и др.

Балансовый метод основывается на взаимном объединении ресурсов, которые есть или будут в наличии фирмы, и потребностей в них в рамках планового периода, т.е. термина, на который составляется план. Когда ресурсы не отвечают потребностям, то ищут их дополнительные источники, чтобы устранить дефицит. Необходимые ресурсы можно привлечь со стороны, а можно высвободить в собственном хозяйстве путем его рационализации. Когда же ресурсы превышают потребности, то решают другую проблему – расширяют их потребление или избавляются от излишков.

Балансовый метод реализуется через отработку системы балансов (материально-вещественных, стоимостных и трудовых).

Баланс – это двусторонняя бюджетная таблица, в левой части которой отображаются источники ресурсов, а в правой – их распределение табл. 4.1.

В основе таких таблиц лежит балансовое уравнение, которое предусматривает, что остатки ресурсов на начало периода плюс их поступления из внешних и внутренних источников должны быть равны сумме расходов (потребление и продажи на сторону) и остатка на конец периода. Все источники ресурсов в балансе подаются с выделением основных поставщиков.

Кроме натуральных балансов, в планировании широко используются и стоимостные.

Во-первых, фирма является субъектом рыночных отношений, закупает за деньги все необходимое для деятельности и реализует за деньги произведенную продукцию или услуги. Все потоки ресурсов и готовой продукции с самого начала получают денежное выражение, которое является универсальным и наиболее пригодным для составления плана.

Во-вторых, некоторые потоки ресурсов и продукции на практике вообще могут выражаться лишь в стоимостных величинах, например, информация, интеллектуальная собственность и т.п.

В-третьих, обобщающие показатели разных ресурсов и продукции могут также иметь лишь денежную форму, так как еще никто не придумал, как составить тонны картофеля с литрами молока или чугунные отливки с киловатт-часами электроэнергии.

Трудовые балансы также могут быть разнообразными. Балансы рабочего времени отображают, с одной стороны, его ресурсы за период (в часах), которые имеются у фирмы, а с другой стороны, распределение этого времени на разные виды работ. К трудовым балансам относится также баланс рабочей силы и его изменения, движение. Он может иметь разные формы.

Нормативный метод связан с тем, что в основу плановых заданий на определенный период (а соответственно и в основу балансов) закладываются нормы расходов разных ресурсов (сырья, материалов, оборудования, рабочего времени, денежных ресурсов и т.п.) на единицу продукции. Поэтому нормативный метод планирования является как самостоятельным, так и вспомогательным относительно балансового метода.

Нормы, которые используются в планировании, могут быть натуральными, стоимостными и временными. Натуральные нормы касаются в основном расходов материальных ресурсов (сырья, энергии и т.п.) для производства единицы продукции. Стоимостные нормы отображают или обобщенные расходы разных ресурсов, или расхода, которые возможно выразить лишь в денежной форме (например, амортизация); или непосредственно денежные расходы (скажем, оплата труда на единицу продукции). Нормы времени выражают его расход на выполнение работ или их отдельных элементов. Так, выделяются нормы оперативного времени (осуществление отдельных производственных операций), времени обслуживания рабочего места, времени личных перерывов, подготовительного и т.п.

Третью группу методов планирования представляют математико-статистические методы, которые используются для оптимизации расчетов на основе разного рода моделей. Простейшими моделями являются статистические, например, корреляционная модель, которая отображает зависимость двух величин. Исходя из нее, можно со значительной вероятностью предусмотреть возможность события Б, если состоялось событие А. Статистические методы помогают рассчитать будущие доходы, основываясь на текущих вложениях и заданных процентных ставках, планировать финансовые операции и т.п.

Именно в сфере финансового планирования они применяются чаще всего.

Методы линейного программирования дают возможность решать систему уравнений и неравенств, которые объединяют ряд переменных показателей, на основании чего определяются их оптимальные величины в разных соединениях. Это помогает выбрать один из вариантов функционирования конкретного экономического объекта по заданному критерию, например, по минимуму расходов при ожидаемом результате, максимуму результатов при определенных расходах и т.п. Чаще всего эти варианты связаны с выбором разных видов сырья, материалов, технологий.

Рассмотрим методы операционного планирования.

Метод последовательного описания операций. Суть этого метода заключается в составлении плана последовательного выполнения работ, в котором каждая из них описывается с необходимой мерой детализации. План может быть составлен в виде последовательного перечня операций, в виде схемы или таблицы.

В плане указываются цели, анализируются технико-экономические показатели, осуществляется их обоснование, согласовываются позиции участников мероприятия и все это закрепляется подписями и утверждается.

Графики выполнения. Графики выполнения предусматривают, что, когда и кем должно быть сделано в пределах определенных сроков выполнения. В них дается перечень работ, их очередность, время начала и завершения, определяются исполнители и т.п.

Метод сетевого планирования и управления. Процесс сетевого планирования заключается в построении таблицы работ, в которой указываются параметры, которые характеризуют продолжительность этих работ, и сетевого графика, где указана последовательность работ.

Основными понятиями сетевого планирования являются события, работы, сеть, критический путь.

В целом же сетевое планирование предусматривает проведение ряда аналитических операций по сложному графику. При анализе сетевого графика устанавливается критический путь, выявляются резервы времени на других путях, сокращается количество работ на критическом пути с учетом ограничений относительно стоимости, ресурсов и т.п., устанавливается продолжительность операций (нормальная, наиболее ранних и наиболее поздних сроков, вероятная оценка времени) и вероятность возникновения других критических путей.

Метод рабочего календаря. Рабочий календарь – это план работы руководителя или специалиста за определенный отрезок времени (год, квартал, месяц, декада, неделя, день). В нем указывается конкретное время и задачи, которые предусмотрены на этот период, действия, работы, цели, а также фиксация выполненного или невыполненного.

Отметим, что управление производством осуществляется в рамках общей деятельности предприятия.

Определив свой рынок сбыта, предприятия формируют корпоративную стратегию, которая, как известно, показывает, как именно предприятие будет использовать все свои ресурсы и функции (маркетинг, финансы, операции) для обеспечения конкурентного преимущества.

Стратегия – это всесторонний комплексный план, предназначенный для обеспечения реализации миссии организации и достижение ее целей

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, которые используются руководством и способствуют разработке специфических стратегий, которые помогают организации достичь своих целей.

Важнейшую роль в достижении целей функционирования операционных систем играет операционная стратегия.

Операционная стратегия (как и стратегия маркетинга, финансов, управления персоналом и т.п.) является элементом корпоративной стратегии и относится к стратегиям функционального уровня

Каждая из функциональных стратегий определяет свой круг вопросов. Так, финансовая стратегия предназначена для того, чтобы определить самые удобные способы использования финансовых ресурсов, необходимый размер капитала, кредиторской или дебиторской задолженности. Маркетинговая стратегия решает вопросы, связанные со сбытом продукции, рекламой, ценообразованием, продвижением товаров.

Операционная стратегия разрабатывается для того, чтобы определить, как лучше всего использовать производственные мощности предприятия, чтобы была реализована корпоративная стратегия.

Операционная стратегия заключается в разработке общей политики и планов использования операционных ресурсов фирмы, нацеленных на максимально эффективную поддержку ее долгосрочной конкурентной стратегии.

Таким образом, операционная стратегия является составной частью общего процесса планирования. Отметим, что миссия и задачи фирмы могут меняться. Это будет означать, что и операционная стратегия фирмы должна учитывать изменяющиеся условия. Такая адаптация к требованиям рынка происходит благодаря операционным возможностям предприятия. Например, когда на рынке существует дефицит на товары и услуги, то предприятия используют свои возможности, чтобы увеличить количество произведенной продукции, когда же рынок насыщен, то на первое место выходят качественные характеристики товара.

При разработке операционной стратегии нужно учитывать ряд корпоративных и рыночных факторов.

К основным корпоративным факторам, которые влияют на операционную стратегию, относятся:

- определение основного содержания бизнеса;
- особенности проектирования товаров или услуг;
- инвестиционные возможности фирмы.

Основное назначение предприятия – удовлетворение потребностей покупателей в каком-то товаре или услуге. Всю цепочку производства и

распределения товара можно разбить на отдельные взаимосвязанные стадии:

- разработка товара;
- добыча сырья;
- производство;
- распределение.

Предприятие может выполнять все стадии с начала до конца, а может передать часть работ субподрядчикам. В наше время организаций, которые выполняют все стадии, очень мало (в основном в пищевой промышленности). В заграничной практике существуют так называемые сетевые организации, в которых все виды деятельности разбросаны между отдельными субподрядчиками, которых контролирует главный офис.

Какие из стадий будут выполняться на предприятии, определяется в корпоративной политике. В совокупности они составляют содержание бизнеса. Можно выделить следующие особенности интеграции отдельных стадий процесса:

1. Все предприятия, которые выполняют отдельные стадии производства и распределения, контролируются централизованно, поэтому скорость реагирования системы возрастает. Но, с другой стороны, чем большее предприятие, тем сложнее им управлять. Кроме этого, поскольку при выполнении отдельных стадий процесса нет конкуренции среди исполнителей, то может ухудшиться качество товаров.

Считают также, что поскольку предприятие выполняет все стадии процесса самостоятельно, то меньше будет уровень расходов. Но это достигается при условии эффективной деятельности всей организации.

2. Сосредоточение усилий на отдельных частях процесса не разрешает организации тратить усилия на второстепенные работы. В то же время для субподрядчиков эта работа является основной, поэтому они будут заботиться о ее эффективности.

Отметим, что в современных условиях новые производственные системы возникают в виде сетей и кластеров. Сети представляют собой группу фирм, которые объединяются для использования своих особенностей, ресурсов, специфических преимуществ перед другими для общего функционирования при реализации общих проектов развития.

Кластеры объединяют более широкий круг участников, в том числе институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, среди которых производители, поставщики компонентов, дистрибьюторы, финансовые учреждения.

Второй фактор – политика относительно разработки товаров (услуг) – связана с тем, на какой стадии жизненного цикла находятся товары фирмы.

Третий фактор – инвестиционные возможности фирмы и потребность в рабочей силе.

В состав операционных ресурсов входят такие взаимозаменяемые факторы как капитал и рабочая сила. Чем больше степень автоматизации, тем меньше нужно работников. Поэтому, четкая корпоративная политика относительно автоматизации и труда значительно упрощает работу операционной системы.

Г.В. Куликов в своей работе «Японский менеджмент» приводит пример по опыту работы компании по пошиву мужских костюмов. Руководство компании пришло к мысли, что именно люди являются чаще всего причиной брака на производстве, поэтому особое внимание оно уделяет обучению персоналу и внедрению на производстве автоматизированных систем. Например, в компании используют компьютерную систему дизайна (CAD), компьютерную систему производства (CAM), компьютерную систему управления.

При разработке операционной стратегии необходимо четко определить рыночные потребности, и выяснить, какие из них наиболее важны для успешной деятельности организации.

В заключении выделим факторы, которые в наибольшей степени влияют на эффективность операционных стратегий:

1. Низкие расходы производства. Этот фактор особенно важен при изготовлении товаров повседневного спроса, когда разные фирмы выпускают похожую продукцию, поэтому основным критерием при покупке товаров является их цена. Чтобы снизить расходы, фирмы наращивают объемы производства продукции, в результате удельные расходы сокращаются за счет снижения доли условно-постоянных расходов;

2. Качество продукции. Уровень качества зависит от того, для каких потребителей предназначена продукция. Поэтому, чтобы обеспечить надлежащее качество, необходимо изучать потребности покупателей. Создание товара с не оправданно высоким качеством и поэтому завышенной ценой, приведет к потере покупателей. Такая же угроза существует при выпуске недостаточно качественной продукции;

3. Сроки выполнения заказов. Фактор, который может влиять на конкурентное преимущество фирмы. Например, если предприятие проводит ремонтные работы в сжатый срок или круглые сутки (срочная эвакуация и ремонт автомобиля в любое время суток), то это благоприятно отразится на имидже фирмы и росте спроса на его товары или услуги;

4. Надежность поставок – это способность поставлять товары или услуги в точно определенное время или раньше. Этот фактор важен при выборе поставщика для торговых предприятий, субподрядчиков для промышленных предприятий (например, субподрядчик делает шины и поставляет компании в производстве автомобилей). Таким образом, важность этого критерия определяется тем, что от него зависит надежность работы сопредельных или главных предприятий.

5. Умение гибко реагировать на изменения спроса на рынке – это умение приспосабливаться к изменениям спроса, как при его росте, так и при снижении. Для этого предприятие должно иметь резерв производственных мощностей, ресурсов. Должна быть разработана четкая политика относительно персонала предприятия в случае падения спроса для того, чтобы на предприятии всегда был необходимый минимум квалифицированных кадров.

ВЫВОДЫ

В результате исследования рассмотрены временные аспекты и приемы планирования в системе операционного менеджмента предприятия, сформулированы с новым научным содержанием его основные принципы. Исследованы ключевые аспекты методов операционного планирования. Определена роль операционных стратегий в достижении целей функционирования операционной системы, а также факторы влияющие на их выбор и эффективность, которые важно учитывать в ходе изготовления товаров, для удовлетворения потребностей покупателей, выбора поставщика, обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ.

Список использованных источников

1. Куликов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Г.В. Куликов. – М.: Экономика, 2000. – 247 с.
2. Орлов О.А. Планирование деятельности промышленного предприятия. Учебник. – К.: Скарби, 2006. – 336 с.
3. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – 5-те вид. – К.: Каравелла, 2012. – 352 с.
4. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством. Монографія / Г.М. Тарасюк. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 469 с.
5. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.
6. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент. Пер.с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 590 с.

СИНКОВЕЦЬ

Наталія Іванівна
V mars@list.ru

керівник групи з міжнародних
зв'язків, Інститут
міжнародних відносин
Київського національного
університету імені Тараса
Шевченка

УДК 339.9

ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ
МІГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІINSTITUTIONAL ORGANIZATIONAL MECHANISM OF MIGRATION
REGULATION IN THE EUROPEAN UNION

Стаття присвячена визначенню основних інституційно-організаційних інструментів, що регулюють міграційні потоки в Європейському Союзі. В статті наведені нормативно-правові акти, які контролюють регулярну та нелегальну міграцію. Значна увага приділяється трудовій міграції в країнах-членах ЄС, імміграційним потокам з третіх країн до ЄС, та забезпеченню прав трудових-мігрантів. Наведені основні угоди та директиви, присвячені цьому процесу. В статті розглянута регуляторна кооперація країн-членів ЄС, з метою розробки спільних стандартів, принципів та узгодженого підходу до регулювання міграції.

Статья посвящена определению основных институционально-организационных инструментов, регулирующих миграционные потоки в Европейском Союзе. В статье приведены нормативно-правовые акты, которые контролируют регулярную и незаконную миграцию. Значительное внимание уделяется трудовой миграции в странах-членах ЕС, иммиграционным потокам с третьих стран в ЕС, а так же защите прав трудовых мигрантов. Приведены основные соглашения и директивы, посвященные этому процессу. В статье рассматривается регуляторная кооперация стран-членов ЕС, с целью разработки общих стандартов, принципов и согласованного подхода к регулированию миграции.

This article is dedicated to determination of the basic institutional organizational instruments regulating migration flows in the European Union. The regulatory legal acts that control regular and irregular migration are observed in the article. High attention is paid to the labor migration both in the EU member states and in third countries as well as protection of human rights of migrant workers. The basic treaties and directives dedicated to this process are observed. The regulatory cooperation of the EU member states aimed at developing common standards, principles and coordinated approach to migration policy is analysed.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, Європейський Союз, інституційна структура

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, Европейский Союз, институциональная структура

Keywords: migration, labor migration, the European Union, institutional structure

ВСТУП

У науковій літературі питання регулювання міграції, а особливо трудової міграції, є досить актуальним. Регулювання міграції здійснюється на трьох рівнях – національному, регіональному та міжнародному. Доволі складним є процес регулювання міграційних потоків в інтеграційних угрупованнях, так як тут міграційна політика країн-членів не повинна суперечити міграційній політиці об'єднання. Європейський Союз – є складною структурою, яка розробила свої нормативно-правові акти та інституції, які відповідають за регулювання цього процесу, та розробляють закони і укладають відповідні угоди з метою боротьби з нелегальною міграцією. На відміну від багатьох інших

інтеграційних об'єднань, в Європейському Союзі акцент в таких угодах робиться на захист прав мігрантів та надання їм відповідних умов для життя та роботи.

Останнім часом можна бачити підвищений інтерес наукової спільноти до цього питання. Серед вчених, які зробили значний вклад у вивчення міграційної проблематики можна назвати: О.В. Позняка, О.А. Малиновську, Р.Д. Стаканова, Е.М. Лібанова, І.М. Прибиткову, І.П. Майданік, Л.А. Абалкіна, Л.Л. Рибаківського, Д.С. Шелестова.

МЕТА РОБОТИ

Полягає у визначенні особливостей інституційно-організаційного механізму регулювання міграційних потоків в Європейському Союзі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, офіційні звіти та угоди ЄС.

При проведенні дослідження було використано методи структурно-логічного аналізу, індукції та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Європейський Союз – це економічний та політичний союз 28 держав-членів, що діє на основі Договору про Європейський Союз від 1992 року. Країни ЄС утворили спільні наднаціональні інституції, яким делегували частину своїх повноважень у прийнятті рішень. Трьома основними інституціями ЄС є: Європейський Парламент, відповідальний за представлення інтересів громадян союзу, Рада Європейського Союзу, що представляє окремі країни ЄС, та Європейська Комісія, що виражає інтереси ЄС в цілому. Ці інституції розробляють політику та закони, які діють на території ЄС. Сприяючи становленню безпеки і стабільності в широкому світовому аспекті, ЄС допомагає створювати безпечніші і більш сприятливі умови життя в межах своїх власних кордонів.

33 мільйона іноземних громадян проживають в ЄС, що становить 6,3% від загальної чисельності населення ЄС, при чому що 60% з них не є громадянами союзу. З нещодавньої «кризою біженців», міграція в ЄС досягла свого піку в 2015 році, це призвело до переосмислення основних завдань та діяльності на місцевому, національному та рівні інтеграційного угруповання. За даними опитування Євробарометра, в якому приймали участь 209 регіонів ЄС, навесні 2015 року імміграція стала причиною найбільших занепокоєнь громадян [7].

Свобода пересування і вибору місця проживання для осіб, які перебувають в ЄС, є наріжним каменем громадянства, що було закріплено положеннями Маастрихтського договору від 1992 р., та є основоположним принципом в Договорі про функціонування Європейського Союзу. Це – основні фундаментальні правові інструменти, на яких базується функціонування ЄС [6].

В Амстердамському договорі від 1997 р. про внесення змін до Договору про Європейський Союз закріплюється право кожного громадянина ЄС вільно пересуватися і проживати на території держав-членів при дотриманні окреслених умов та обмежень. В умовах відмови від паспортного контролю на внутрішніх кордонах країн Шенгенської зони, особливо важливим стало питання контролю та захисту зовнішніх кордонів. Зокрема, в договорі також йдеться про перетворення ЄС в простір свободи, безпеки та правосуддя. Одночасно, проголошувалось, що ця ціль досягатиметься і за спеціальних заходів по контролю за зовнішніми кордонами ЄС. Була переглянута компетенція союзу в сферах внутрішніх справ та правосуддя, імміграційної політики, правил перетину зовнішніх кордонів, поліцейського та судового співробітництва в питаннях боротьби зі злочинністю, расизмом та ксенофобією [1, с. 42].

Вільне пересування людей також гарантоване громадянам тих країн, які є членами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ).

Регіональні акти закріплюють основні стандарти в сфері прав людини, регулюють співробітництво держав з питань міграції та передбачають створення наднаціональних інститутів у сфері контролю над забезпеченням і дотриманням прав мігрантів. Однак, питання регулювання міграційних потоків здійснюється, в основному, на рівні національного законодавства окремої держави. Умови перебування громадян ЄС регулюються в залежності від терміну перебування на території іншої держави-члена. Короткотермінове перебування (до трьох місяців) є вільним. Довгострокове (на термін більше трьох місяців) є вільним для тих, хто не обтяжує соціальну систему приймаючої держави.

ЄС прагне створити збалансований підхід для контролю регулярної імміграції та боротьби з нелегальною імміграцією. Належне регулювання міграційних потоків включає в себе забезпечення справедливого ставлення до громадян третіх країн, які проживають на законних підставах в державах-членах ЄС, підвищення ефективності заходів по боротьбі з незаконною міграцією та сприяння більш тісному співробітництву з країнами, які не є членами союзу у всіх сферах.

В 2011 році Європейською Комісією було прийнято «Глобальний підхід до міграції і мобільності». Ця програма встановлює загальні принципи відносин ЄС з третіми країнами в галузі міграції. Підхід базується на чотирьох принципах:

- регулярна імміграція та мобільність,
- нелегальна міграція та торгівлі людьми,
- міжнародний захист і політика надання

притулку,

- забезпечення позитивного впливу на розвиток країни від міграції та мобільності.

Захист прав мігрантів є наскрізним питанням в контексті цього підходу.

Глобальний підхід фокусується на регіональному і двосторонньому діалозі між країнами походження, транзиту та призначення. Одним з основних інструментів Глобального підходу є «партнерства мобільності», які можуть бути здійснені з третіми країнами. Ці партнерства включають не тільки угоди про реадмісію, але й цілий комплекс заходів, починаючи від допомоги в цілях розвитку, закінчуючи сприянням в отриманні тимчасових віз, а також заходів по боротьбі з нелегальною імміграцією [2].

В 2015 році Європейська комісія опублікувала Європейську програму з міграції, де регулювання цього процесу стало центральним пріоритетом. Програма пропонує невідкладні заходи щодо подолання кризи в Середземному морі, і заходи, які необхідно прийняти протягом наступних кількох років, щоб більш ефективно управляти міграційними потоками.

Що стосується середньо- і довгострокової перспективи, Комісія пропонує рекомендації по чотирьом напрямкам:

- зменшення стимулів для нелегальної міграції;
- управління кордонами, зокрема, захист зовнішніх кордонів;
- розробка ефективної політики надання притулку, що базується на реалізації Єдиної європейської системи надання притулку (Europe's Common European Asylum System), а також на оцінці та перегляді Дублінського положення (Dublin Regulation) в 2016 році;
- створення нової політики щодо регулярної імміграції, модернізації та перегляду системи «синьої карти», встановлюючи нові пріоритети для політики інтеграції і оптимізації переваг міграційної політики, наприклад, шляхом сприяння дешевших, швидших і більш безпечних грошових переказів.

Комісія потроїла заходи та ресурси для проведення спільних операцій Фронтекс «Тритон» і «Посейдон».

На основі цієї Програми в 2016 році Комісія опублікувала свої керівні принципи по регулярній імміграції під назвою «На шляху до реформи єдиної європейської системи надання притулку та зміцнення правових шляхів до Європи». Основні стандарти, що вказані в принципах, стосуються залучення інноваційних підприємців до ЄС, розробки більш узгодженої та ефективної моделі регулярної імміграції в ЄС шляхом оцінки існуючих практик, а також зміцнення співпраці з ключовими країнами походження мігрантів.

За період 2014-2020, Фонд з питань надання притулку, міграції та інтеграції (Asylum, Migration and Integration Fund) та Фонд внутрішньої безпеки фінансуватимуть ініціативи в області надання притулку, міграції та інтеграції, а також внутрішньої безпеки та контролю кордонів, із загальним бюджетом в розмірі 6,9 млрд євро [7].

У зв'язку з труднощами, пов'язаними з прийняттям загальних положень, що стосуються трудової імміграції, в ЄС існує система галузевого законодавства, що охоплює категорії мігрантів, з метою встановлення політики управління регулярною імміграцією. Основними регуляторними інструментами виступають:

Директива 2009/ 50/ ЄС про умови в'їзду і проживання громадян третіх країн з метою висококваліфікованої праці створює «синю карту ЄС», процедура прискореної видачі спеціального дозволу на проживання і роботу, на більш привабливих умовах, щоб дати можливість таким працівникам зайняти висококваліфіковані робочі місця в державах-членах. В 2016 році Комісія внесла пропозиції стосовно перегляду даної директиви, так як належним чином вона функціонує лише в дуже невеликому числі держав-членів.

Директива разового дозволу 2011/ 98/ ЄУ встановлює загальну, спрощену процедуру для громадян третіх країн, які претендують на проживання і роботу в державі-члені, а також загальний набір прав, які повинні надаватися регулярним іммігрантам.

Директива 2014/ 36/ ЄУ, прийнята в лютому 2014 року, регулює умови в'їзду і проживання для громадян третіх країн з метою роботи в якості

сезонних робітників. Сезонні робітники мають право легально перебувати в ЄС на максимальний термін від п'яти до дев'яти місяців (залежно від держави-члена), і здійснювати діяльність у залежності від сезону, зберігаючи при цьому своє основне місце проживання в третій країні. Директива також уточнює набір прав таких трудових-мігрантів.

Директива 2014/ 66/ ЄУ про умови в'їзду і проживання громадян третіх країн в рамках внутрішньофірмового корпоративного трансферу, від 15 травня 2014 р. Директива має на меті полегшити для бізнесу та транснаціональних корпорацій процедуру тимчасового трансферу менеджерів, фахівців та стажерів до їх філій або дочірніх компаній, розташованих в Європейському Союзі. Перша доповідь по її реалізації повинна бути представлена до кінця листопада 2019 року.

25 березня 2013 Комісія висунула пропозицію (COM (2013) 0151) по директиві вдосконалення існуючих законодавчих актів, які можна застосувати до громадян третіх країн, які претендують на в'їзд до ЄС для цілей навчання або проведення досліджень (Директиви 2004/ 114/ ЄС і 2005/ 71/ ЄС). Нова директива (2016/ 801/ ЄУ) була прийнята 11 травня 2016 року, а результати по її імплементації повинні бути представлені до 2023 року.

Статус громадян третіх країн, які є довгостроковими жителями в Європейському Союзі, як і раніше регулюється Директивою Ради 2003/ 109/ ЄС, з поправками, внесеними в 2011 році, стосовно розширення сфери її дії для біженців та осіб, які користуються міжнародним захистом [2].

Європейський Союз розробив власні нормативно-правові принципи у сфері міграційної політики трудових мігрантів. Одним з основних документів на території ЄС, у сфері міграції робочої сили, можна назвати Європейську конвенцію про правовий статус трудових-мігрантів від 1977 р. В ній закріплені основні права трудових-мігрантів. Фактично, Європейська конвенція спрямована на забезпечення рівності умов роботи і проживання мігрантів у приймаючих країнах. Однак, слід враховувати, що даний документ носить рамковий характер, тобто може піддаватися різним доповненням і змінам за бажанням сторін, що її підписали. В той самий час, вона носить рекомендаційний характер, і не є обов'язковою для виконання. Тому вплив і необхідність наднаціональних утворень, з регулювання цього аспекту, стає нагальним, особливо зважаючи на сьогоденні проблеми, пов'язані з нелегальною міграцією.

Майже 7 мільйонів громадян ЄС, що складає 3.3% від загального числа робочої сили ЄС, працюють в одній з країн об'єднання, при тому, що це не їх країна походження. Окрім цього, нараховують 1,1 мільйона транскордонних або прикордонних робітників, і майже 1,2 мільйона працівників в ЄС, які, у зв'язку з роботою, повинні регулярно здійснювати короткотермінові відрядження до третьої країни ЄС. Громадяни союзу мають право шукати роботу і працевлаштовуватися в іншій державі-члені, а також отримувати допомогу від державної служби зайнятості приймаючої країни. Вони мають право на

рівне ставлення, однакові умови працевлаштування, доступ до соціальних, податкових пільг тощо. І, нарешті, працівники ЄС користуються правом проживання для себе і членів своїх сімей [7, с. 3].

За останні десять років, дві ключові події викликали появу нової моделі мобільності робочої сили всередині ЄС. По-перше, приєднання десяти країн Центральної та Східної Європи в 2004 і 2007 роках призвело до істотних міграційних потоків з напрямку схід-захід, на додаток до традиційних потоків південь-північ. По-друге, криза Єврозони зумовила збільшення дисбалансу на ринках праці ЄС та призвела до значного відтоку робочої сили з країн на користь периферійних зон.

В 2015 році Європейська комісія оголосила про створення Пакету трудової мобільності (Labour Mobility Package) для забезпечення більш ефективної координації систем соціального забезпечення та підвищення європейських служб зайнятості (European Employment Services) [7, с. 3].

В 1975 році був заснований Європейський фонд з покращення умов життя і праці (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions), це спеціалізоване агентство ЄС, що знаходиться в Дубліні, та надає інформацію, рекомендації та здійснює аналіз в області соціальної та політики працевлаштування для ключових суб'єктів ЄС [7, с. 4].

З точки зору міграції громадян, які шукають роботу в ЄС, але не входять до країн-членів, держави-учасниці зберігають за собою право встановлювати власні правила. ЄС має компетенцію визначати умови в'їзду і проживання для громадян третіх країн. Що стосується нелегальної або незаконної імміграції, відповідні органи ЄС намагаються робити все можливо, щоб запобігти цьому, або знизити її рівень. В той самий час, ЄС координує ефективну політику повернення та може укладати угоди з третіми країнами для повернення таких громадян в їх країну походження або транзиту, якщо вони не виконують умови в'їзду, перебування або проживання в одній з держав-членів.

Згідно з визначенням Міжнародної організації праці, під нелегальною імміграцією розуміють рух, що відбувається поза регулюючими нормами країн-донорів робочої сили, транзитних країн та приймаючих країн. На даний момент не існує єдиного загальноприйнятого визначення нелегальної міграції. З точки зору країни призначення – це в'їзд, перебування або працевлаштування в країні без необхідного дозволу або документів, необхідних відповідно до імміграційного законодавства. З точки зору країни-донору, незаконність міграції може проявлятися у випадках, коли людина перетинає міжнародний кордон без дійсного паспорта, проїзного документа або не виконує обов'язкові адміністративні вимоги для виїзду з країни [8].

ЄС прийняв дві основні частини законодавства по боротьбі з незаконною міграцією:

«Директиву повернення» («Return Directive») (2008/115/ЄС), в якій викладаються загальні стандарти і процедури для повернення громадян третіх країн, що незаконно перебувають на території

ЄС, включаючи сприяння послідовній та фундаментальній практиці, сумісній з правовими нормами, поліпшення співпраці між державами-членами та підвищенні ролі Фронтекс (Європейське агентство з управління оперативного співробітництва на зовнішніх кордонах держав-членів Європейського союзу), яка була створена в 2004 році.

Важливою є Директива 2009/52/ЄС, що специфікує санкції та заходи, які застосовуються по відношенню до роботодавців, які порушують заборону про працевлаштування громадян третіх країн, що незаконно перебувають в ЄС [7, с. 3].

ЄС веде переговори та укладає договори про реадмісію з країнами-походження мігрантів та країнами-транзиту. Ці угоди включають в себе зобов'язання про взаємну співпрацю між ЄС і третіми країнами. Переговори з рядом країн привели до підписання відповідних угод (Гонконг, Макао, Шрі-Ланка, Албанія, Росія, Україна, Боснія і Герцеговина, Македонія, Чорногорія, Пакистан, Сербія, Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан і Кабо-Верде). 18 березня 2016 року було підписано нову угоду між ЄС і Туреччиною, яка включала план по репатріації в Туреччину всіх нелегальних іммігрантів з Греції, починаючи від 20 березня 2016 року, а також угоду про переселення мігрантів з Сирії [2].

Європейський Парламент активно підтримує введення європейської імміграційної політики та закликає до розробки правових документів, і, зокрема, заходів щодо зменшення стимулів для нелегальної міграції.

Згідно з резолюцією до Стокгольмської програми, прийнятої 25 листопада 2009 року, інтеграція, імміграція та політика надання притулку повинна будуватися на повній повазі до основоположних прав. Парламент грав ключову роль в розробці та прийнятті директив «повернення» і «єдиного дозволу».

ВИСНОВКИ

Отже, можна дійти висновку, що питання міграції, а особливо нерегулярної міграції стало критичним для Європейського Союзу. Якщо країни не дійшли згоди по ряду питань стосовно формування міграційної політики, то заходи по її контролю та регулюванню стали надзвичайно важливим для всіх без винятку учасників об'єднання. Європейський Союз ретельно підходить до регулювання міграції, свідченням чого є розгалужена система нормативно-правових актів, директив та угод, що регулюють умови в'їзду мігрантів, терміни їх перебування, їх права та обов'язки тощо. Країни-члени об'єднання самостійно визначають критерії та правила щодо мігрантів з третіх країн. Спільним можна виділити бажання країн спростити процедуру в'їзду для кваліфікованих спеціалістів, та наявність в законодавствах країн спеціальних механізмів по обмеженню в'їзду окремих категорій мігрантів.

Загалом, проаналізувавши інституційно-організаційну структуру регуляторного механізму ЄС, можна сказати, що вона детально розроблена. Відповідні установи та інституції намагаються розробити відповідні акти, з метою регулювання регулярної, нелегальної та трудової міграції. Однак, нещодавня

міграційна криза є свідченням того, що міграційна політика ЄС не є ідеальною, а з подальшим розширенням ЄС, вона вимагатиме більш жорстких заходів.

Список використаних джерел

1. Царева Е. Миграционная политика Европейского Союза. Царева Е.Ю. // – Обозреватель-Observer. – 3/ 2014. – 40-48.
2. Celine Chateau, Rosa Raffaelli [Електронний ресурс] / European Parliament / Immigration Policy // – 2016. Режим доступа: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.12.3.html
3. European Commision [Електронний ресурс] / Employment, Social Affairs, Inclusion / EU legislation // – 2017. Режим доступа: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=474&langId=en>
4. European Commision [Електронний ресурс] / Employment, Social Affairs, Inclusion / Free Movement – EU nationals // – 2017. Режим доступа: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=457&langId=en>
5. European Commision [Електронний ресурс] / Migration and Home Affairs / Legal migration // – 2017. Режим доступа: https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/legal-migration_en
6. European Migration Law [Електронний ресурс] / Asylum, Immigration, Free movement of people // – 2017. Режим доступа: <http://www.europeanmigrationlaw.eu/en/free-movement-of-people>
7. European Union. Committee of the Regions [Електронний ресурс] / Free movement and migration // – 2015. Режим доступа: <http://cor.europa.eu/en/welcome/Documents/Update%204%20June%2015/06%20Free%20movement%20and%20migration.pdf>
8. International Organization for Migration [Електронний ресурс] / Glossary on Migration // – 2011. – №25. Режим доступа: <http://www.epim.info/wp-content/uploads/2011/01/iom.pdf>

ГУМЕНЮК

Ярослав Миколайович
yaroslav.humenyuk@gmail.com

УДК 339.923

УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ З ЄСIMPROVING THE INTEGRATION MODEL OF THE
AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE TO THE EUасистент кафедри міжнародного
бізнесу, Інститут міжнародних
відносин Київський національний
університет імені Тараса
Шевченка*У статті розглянуто сучасний стан розвитку зовнішньоекономічних зв'язків аграрного сектору України з Європейський Союзом. Проаналізовано існуючу модель інтеграційного процесу, а також запропоновано шляхи її удосконалення.**В статье рассмотрено современное состояние развития внешнеэкономических связей аграрного сектора Украины с Европейским Союзом. Проанализирована существующая модель интеграционного процесса, а также предложены пути ее совершенствования.**The article reviews the current state of development of foreign economic relations of the agricultural sector of Ukraine with the European Union. The author analyzed the existing model of the integration process and the ways of its improvement.***Ключові слова:** аграрний сектор, зовнішньоекономічні зв'язки, Україна, відкритий ринок ЄС, конкурентні переваги**Ключевые слова:** аграрный сектор, внешнеэкономические связи, Украина, открытый рынок ЕС, конкурентные преимущества**Keywords:** agricultural sector, foreign economic relations, Ukraine, opened the EU market, competitive advantage

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Дослідження перспектив входження підприємств аграрного сектору України на ринок Європейського Союзу є актуальним, оскільки очевидна необхідність подальшого розвитку і розширення присутності вітчизняних виробників аграрного сектору на світових ринках. На сучасному етапі економічна ситуація в аграрному секторі України ускладнена рядом проблем, сприяти розв'язанню яких може тільки поглиблення його інтеграції в систему світогосподарських зв'язків.

Проблеми та перспективи торговельно-економічного співробітництва України з інтеграційними об'єднаннями, переваги та недоліки інтеграції нашої держави у різні регіональні угруповання розглядали та досліджували у своїх працях багато зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема І. Бураковський, В. Вергун, В. Геєць, В. Гордієнко, А. Даниленко, Б. Дідковська, Д. Долгов, Т. Еванс, Т. Єфименко, Я. Жаліло, Є. Касіян, В. Корнівська, М. Корнев, В. Кулішов, О. Носова, А. Філіпенко, О. Шнирков та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою цього дослідження є аналіз сучасного стану економічних взаємовідносин між Україною та Європейським Союзом в системі торгівлі аграрною продукцією, надання пропозиції щодо економічного

«зближення» та поглиблення взаємовигідних відносин.

Об'єктом дослідження є ЗВТ між Україною та ЄС. Предметом в даній статті є модель інтеграції аграрного сектору у площині угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.

РЕЗУЛЬТАТИ

За умови, що на експорт в останні роки приходится майже дві третини ВВП України, реструктуризація експорту є важливим критерієм розвитку економіки і конкурентних переваг країни у світовому поділі праці. Важливим показником інтеграції України в глобальну економіку є структура вітчизняного експорту, 13,8% якого становлять сільськогосподарські продукти, 11,4% – паливо і продукція гірничо-видобувної промисловості, 73,6% – продукція переробної промисловості. В умовах світової аграрної кризи Україна може збільшити свою присутність на глобальному ринку як виробник продуктів харчування. Але без відповідних змін у системі державного управління аграрним сектором економіки, впровадження прогресивних технологій, вдосконалення селекційної та племінної справи, доступу до кредитних ресурсів для виробників сільськогосподарської продукції досягти успіху неможливо [1, с. 72].

Розвиток торговельних відносин з Європейським Союзом набуває для України все більшого геополітичного та гео економічного значення [2, с. 3].

Як результат цього політичного курсу в географічній структурі українського експорту та імпорту товарів ЄС посідає одне з провідних місць після країн СНД. Сукупні обсяги торговельно-економічних взаємовідносин України з країнами ЄС в останні роки стійко зростають, але вітчизняні підприємства експортують переважно мінеральні ресурси та сільськогосподарську сировину.

Фундаментальною метою Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС є зростання обсягів торговельно-економічних зв'язків і інвестиційних потоків шляхом лібералізації торгівлі та гармонізації регуляторного середовища в результаті взаємовигідних домовленостей. Проте зона вільної торгівлі несе як можливості економічного зростання, так і загрози для країни, її галузей і підприємств.

Основною характерною особливістю потенційної угоди про ЗВТ між Україною та ЄС є існування несиметричності між партнерами Угоди як у рівні економічного розвитку, так і в розмірах економіки. За будь-яких умов, визначених у ході переговорів, слабший партнер завжди ризикує більше, ніж сильніший. Особливо асиметричність проявляється у сфері сільського господарства. Високий рівень підтримки аграрної галузі, який існує в ЄС, та технологічна відсталість у поєднанні з низьким рівнем державної підтримки сільського господарства в Україні зумовлюють підвищені ризики передусім для аграрного сектору України [3].

Як показав досвід перебування України в СОТ, вітчизняні сільськогосподарські виробники не готові змагатися з більш конкурентоспроможними імпортерами, які отримують державні субсидії на виробництво сільськогосподарської продукції на більш високому рівні. Угода про створення зони вільної торгівлі передбачає нульову ставку митних тарифів по більшості товарних груп з обох сторін. Однак, крім тарифів, значною мірою доступ до європейських ринків українським товарам обмежують нетарифні бар'єри, такі як невідповідність стандартів продукції, відмінність митної системи та процедур оцінки відповідності продукції.

Додатковий бар'єр для українських товарів – преференційні правила походження товарів, які застосовує Європейський Союз. Зниження рівня ввізного мита безпосередньо вплине на надходження до Державного бюджету – вони скоротяться на суму імпортного мита на продукцію, що ввозиться з країн Європейського Союзу. Водночас скоротиться час, потрібний для супровідних процедур, а отже, підвищиться ефективність роботи митниці. Зменшення до нуля імпортного мита означатиме здешевлення європейської аграрної продукції на внутрішньому ринку, що буде сприятливим для українських споживачів.

Враховуючи, що третину імпорту з ЄС нині становлять обладнання, устаткування та транспортні засоби, здешевлення цієї промислової продукції сприятиме швидшому оновленню основних фондів сільськогосподарських підприємств, впровадженню сучасних технологій із переробки сільськогосподарської сировини, а отже, й більшій ефективності аграрного сектору України. Зростання конкуренції на

українському ринку позначиться передусім на виробниках аграрної продукції низької якості, яким доведеться збільшувати витрати на підвищення її якісних параметрів та розроблення ефективної маркетингової стратегії.

Найбільшу вигоду від скасування митних тарифів отримають українські експортери. Оскільки на сьогодні вітчизняні експортери сільськогосподарської продукції спеціалізуються переважно на товарах із низьким ступенем переробки, то фактор лібералізації торгівлі, який безпосередньо впливатиме на зменшення ціни експортованих товарів, позитивно впливатиме на підвищення їх конкурентоспроможності на спільному ринку ЄС. Щодо торговельної політики України в аграрній сфері, то одним з першочергових заходів є збільшення витрат із Державного бюджету на гармонізацію національної системи стандартів харчових продуктів до вимог ЄС [4, с. 9]. Проте ці витрати можна частково компенсувати фінансовою та технічною допомогою ЄС. Внаслідок цього збільшаться можливості експорту українських аграрних товарів на європейські ринки, що суттєво посилить експортний потенціал вітчизняних сільськогосподарських виробників.

Крім того, посиляться конкурентні позиції національних виробників і на внутрішньому продовольчому ринку, що означатиме пропозицію продукції вищої якості українським споживачам. Спрощення митних процедур допоможе зменшити витрати на експортно-імпортні операції, що сприятиме збільшенню товарообігу між Україною та ЄС. Водночас цей захід потребуватиме витрат на переобладнання митниць і перепідготовку фахівців. Але внаслідок цього українські виробники зможуть мінімізувати час на митні процедури та пришвидшити доступ своїх товарів на європейські ринки, а також оптимізувати способи постачання сільськогосподарської сировини та напівфабрикатів європейським бізнес-партнерам.

Спрощення та пришвидшення експортно-імпортних операцій сприятиме кращому задоволенню потреб українських споживачів і здешевленню продовольчих товарів на внутрішньому ринку. Для запобігання реекспорту з ЄС товарів, вироблених у третіх країнах, Україні доведеться переглянути систему правил походження товарів. Це потребуватиме витрат з Державного бюджету.

Взаємне визнання сертифікатів походження передбачає тісну співпрацю відповідних органів України та ЄС. Для повноцінного використання можливості преференційного доступу до європейського ринку українським виробникам доведеться більш чітко контролювати джерела сировини, матеріалів та інших компонентів і на кожному етапі виробництва документально підтверджувати їх походження. Впровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС матиме як позитивні, так і негативні наслідки для різних груп особливих інтересів.

На шляху до євроінтеграції нашої державі потрібно розв'язати проблеми, які з'являться внаслідок можливого зменшення надходжень до державного бюджету від експортного і імпортного

мита, збільшення витрат на реформу системи стандартизації, необхідності реформи митної системи. Компетентні органи державного управління мають розробити програми підтримки українських сільськогосподарських виробників, які будуть змушені приймати нові стандарти якості харчових продуктів.

Зацікавлені в подоланні тарифних і нетарифних бар'єрів українські експортери та імпортери аграрної продукції, для яких можливі економічні втрати від зміни стандартів. Але ці втрати вони зможуть компенсувати зростанням прибутків через збільшення обсягів торгівлі внаслідок подолання вхідних бар'єрів та підвищення іміджу українських

продовольчих товарів на європейському ринку, а також підвищення ефективності роботи української митниці.

Процес реформування аграрного сектору економіки України можна зробити ефективнішим через залучення іноземних інвестицій до модернізації існуючих та створення нових підприємств з виробництва та переробки сільськогосподарської сировини. Угода про Зону Вільної Торгівлі сприятиме включенню українських аграрних підприємств до європейських вертикально інтегрованих маркетингових систем із виробництва і постачання продовольчих товарів.

Таблиця 1

Наслідки впровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС для вітчизняного аграрного сектору [5]

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
для держави	
- реформування аграрного сектору економіки; - зменшення адміністративних витрат на роботу митниці та інших державних органів; - подолання корупції на митниці та в державних органах сертифікації; - зростання експорту переробленої аграрної продукції до ЄС і третіх країн, поліпшення торговельного балансу	- зменшення надходжень митних платежів до бюджету; - витрати на гармонізацію стандартів харчових продуктів; - витрати на перекваліфікацію фахівців із стандартизації харчових продуктів і митного оформлення; - витрати на переобладнання санітарно-технічних лабораторій і митниць
для споживачів	
- здешевлення європейської аграрної продукції на українському ринку; - підвищення якості вітчизняних та імпортованих продовольчих товарів	
для експортерів	
- набуття конкурентних переваг порівняно з іншими експортерами до ЄС; - здешевлення української аграрної продукції на європейських ринках; - зростання якості української аграрної продукції - заощадження коштів і часу на експортні операції; - потенційне розширення ринків збуту продовольчої продукції у третіх країнах	- можливе здорожчання с/г сировини на внутрішньому ринку внаслідок збільшення її експорту до ЄС; - потреба пристосуватися до нових стандартів аграрної продукції, впровадження дорогих систем контролю якості; - надмірні витрати на підвищення якості аграрної продукції; - витрати на сертифікацію і стандартизацію продовольчої продукції
для імпортерів	
- здешевлення імпортованих продовольчих товарів на українському ринку, що посилить їх конкурентоспроможність - зменшення витрат часу на митні процедури	- посилення конкуренції з українськими виробниками аграрної продукції, що підвищили конкурентоспроможність
для виробників, що орієнтовані на внутрішній ринок	
- підвищення якості аграрної продукції; - здешевлення інвестиційних ресурсів та інноваційних технологій; - можливість швидкого виходу на зовнішні ринки в разі несподіваної зміни кон'юнктури внутрішнього продовольчого ринку	- зростання рівня конкуренції з боку виробників аграрної продукції з ЄС; - можливе підвищення цін на сировину на внутрішньому ринку; - затрати на пристосування до нових стандартів, технічне переоснащення сільськогосподарського виробництва

Пристосування до нових стандартів і правил торгівлі, що неодмінно пов'язано з поглибленням відносин із ЄС в рамках зони вільної торгівлі, потребуватиме від українських сільськогосподар-

ських виробників збільшення витрат у короткостроковій перспективі.

Однак у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної

аграрної продукції і, як наслідок, закріпленню своїх позицій на внутрішньому ринку та збільшенню експорту на світові продовольчі ринки.

Крім того, українські споживачі будуть мати доступ до більш якісних і дешевих продовольчих товарів. Здійснення реформ, які є наслідком укладання угоди про вільну торгівлю з ЄС, посилять довіру іноземних компаній до української економіки, що буде сприяти припливу іноземних інвестицій в Україну, в тому числі і в її аграрний сектор.

Таким чином, при впровадженні зони вільної торгівлі з ЄС необхідно чітко усвідомлювати ті проблеми, які виникнуть у різних секторах української економіки і в суспільстві. Затрати на їх вирішення повинні бути враховані і на рівні держави, і на рівні кожного окремого підприємства. Тільки за таких умов створення зони вільної торгівлі з ЄС не

завдасть українській економіці значної шкоди, а сукупні вигоди від її впровадження істотно поліпшать соціально-економічну ситуацію в нашій державі.

З огляду на перспективність України стосовно її поступового входження у систему світогосподарських зв'язків, найбільшого розповсюдження набули три основні моделі інтеграції:

1) одновекторна західноєвропейська модель інтеграції;

2) двовекторна або бігравітаційна;

3) модель, що будується на активізації інтеграції у ЄП і СНД без євроінтеграційного спрямування. Доведено, що реалізація розглянутих моделей інтеграції в аграрному секторі економіки відбувається під впливом макроекономічних умов (рис. 3.14). При цьому критично оцінено і обґрунтовано критерії вибору європейської моделі розвитку.



Рис. 1. Алгоритм формування інтеграційної моделі аграрного сектору економіки України [6]

Так, в умовах системної адаптації аграрного сектору економіки України до ЄС на основі теоретичних засад розвитку європейської інтеграції враховано наявність ряду внутрішніх обставин, зокрема — низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції, недосконалість механізмів державного регулювання та підтримки аграрного сектору; непослідовність здійснення економічних реформ; ігнорування досвіду інтеграції країн ЦСЄ. Дослідження окреслених проблем є важливою передумовою прискорення процесу

інтеграції аграрного сектору в умовах європейського вибору.

Враховуючи особливості сучасного стану аграрного сектору економіки України, можна навести низку аргументів на користь інтеграції до структур ЄС. Економічний потенціал ЄС та динаміка його розвитку дає можливість дійти висновку про те, що Європейський Союз є великим ринком збуту для вітчизняних сільськогосподарських товарів та джерелом наповнення внутрішнього продовольчого ринку України. До того ж торгівля з ЄС є важливим джерелом надходження вільноконвертованої валюти,

дозволяє обмежувати бартер, масштаби якого в посткризових умовах загрожують економічній безпеці країни.

Співробітництво України з Європейським Союзом необхідне для технологічного оновлення вітчизняного сільськогосподарського виробництва, підвищення рівня зайнятості на селі. Виробничі технології більшості українських сільськогосподарських підприємств відстають від тих, що їх використовують провідні європейські країни. Протягом десятиліть українські сільськогосподарські підприємства були фактично відрізані від світового аграрного ринку. Тому їх вихід на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію виробничо-комерційної діяльності, зорієнтованої на світову кон'юнктуру продовольчих ринків. При цьому слід зазначити, що вміння успішно діяти на міжнародних ринках веде до підвищення рівня та якості задоволення потреб національних споживачів.

Однією з тенденцій сучасного економічного розвитку є формування вертикально та горизонтально інтегрованих маркетингових систем, учасниками яких є фірми та підприємства різних країн. Інтеграція українських сільськогосподарських виробників у такі маркетинг-логістичні ланцюги та регіональні кластери дасть змогу виходити на нові перспективні аграрні ринки збуту, раціоналізувати власне виробництво, гнучкіше реагувати на зміни міжнародної економічної кон'юнктури.

Європейський Союз – це невичерпне джерело досвіду функціонування ринкової соціально орієнтованої економіки та державного регулювання економічних процесів. Очевидно, саме тут Україна може отримати знання щодо розробки й реалізації результативної антимонопольної політики та недопущення надмірної концентрації ринку окремими його учасниками. Розвиток співробітництва з ЄС неминуче означає необхідність запроваджувати відповідні правила та стандарти вироблення й реалізації економічної політики, поведінки первинних економічних агентів. А це, у свою чергу, сприятиме формуванню прозорого середовища виробничо-комерційної діяльності на національному ринку, що має надзвичайно велике значення для України.

Розвиток міжнародного співробітництва в цілому та економічних зв'язків з ЄС зокрема безпосередньо впливає на раціональніший розподіл ресурсів, у тому числі ресурсу праці, підвищення ефективності економічних процесів, тобто має позитивні наслідки в довготерміновій перспективі. Пристосування до нових стандартів і правил торгівлі, що неодмінно пов'язано з поглибленням відносин із ЄС у рамках зони вільної торгівлі, потребуватиме від українських сільськогосподарських виробників збільшення витрат у короткостроковій перспективі.

Однак у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної аграрної продукції і, як наслідок, закріпленню своїх позицій на внутрішньому ринку та збільшенню експорту на світові ринки. Крім того, українські споживачі матимуть доступ до більш якісних і

дешевих продовольчих товарів. Здійснення реформ, які пов'язані з угодою про вільну торгівлю з ЄС, посилять довіру іноземних компаній до української економіки, що буде сприяти припливу іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України.

Отже, для розвитку зовнішньоторговельних перспектив аграрного сектору України слід продовжити дослідження механізмів державного управління щодо впровадження європейської моделі забезпечення якості та безпеки продовольства, завершення підготовки гармонізованих до міжнародних вимог галузевих стандартів продовольчої продукції, створення мережі лабораторій із контролю якості харчових продуктів.

Україна є достатньо перспективним партнером ЄС для створення ЗВТ. Аграрний комплекс України є одним із важливих мотиваторів для ЄС щодо укладання угоди про поглиблену ЗВТ між Україною та Євросоюзом. Україна має багаті природні ресурси та людський капітал, а також історичні традиції аграрного виробництва, при цьому вона безпосередньо межує з ЄС. Серед конкурентних чинників українського аграрного сектору – природні переваги у виробництві певних видів сільськогосподарської продукції (зернові, олійні культури, цукровий буряк, овочі та фрукти тощо) для внутрішніх потреб та зовнішніх ринків. Однак сучасна модель функціонування сільськогосподарського виробництва не спроможна робити суттєво якісний стрибок у своєму розвитку, забезпечити вирішення соціально-економічних проблем села, реалізувати повною мірою той потужний природно-ресурсний потенціал, яким володіє галузь. Цьому заважає низка системних перешкод, які не вдалося подолати протягом тривалого періоду реформування аграрного сектору України.

ВИСНОВКИ

Таким чином, економічна модель розвитку національної економіки, орієнтована на сировинний експорт, яка залежить від світових кон'юнктурних коливань, себе вичерпує. Без модернізації та серйозних структурних зрушень, реіндустріалізації економіки досягти поставленої мети – євроінтеграції – практично неможливо. Україна на відміну від ЄС не має чіткої, адекватної сучасним викликам та загрозам, аграрної політики. Цей чинник у перспективі матиме значний негативний вплив на конкурентні позиції українського аграрного сектору у світі та посилюватиме вразливість аграрного сектору до зовнішніх та внутрішніх впливів. Разом із тим українська влада має враховувати зростання ризиків зниження конкурентоспроможності українського аграрного сектору у результаті лібералізації взаємовідносин з ЄС через зростання ефективності аграрного сектору ЄС в результаті реформування ССП. Це актуалізує необхідність проведення наукових досліджень, пов'язаних із пошуком фундаментальних причин низької ефективності втілюваної в Україні економічної політики з метою наближення рівня розвитку українського аграрного сектору та сільських територій до стандартів ЄС. У подальших дослідженнях необхідно приділити увагу вдоскона-

ленню земельних відносин та раціоналізації землекористування за зразком розвинутих країн ЄС, розробці механізмів поліпшення державної охорони земель, посилення захисту прав власності селян на землю. У найближчій перспективі необхідно розробити алгоритм зміцнення інвестиційної та інноваційної складової розвитку аграрного сектору економіки України.

Список використаних джерел

1. Перспективи розвитку вітчизняного аграрного сектору в зв'язку із підписанням Україною економічної частини Угоди про асоціацію з Європейським Союзом / М.І. Пугачов, Ю.О. Лупенко, В.І. Власов, Б.В. Духницький, Н.В. Кривенко; за ред. Ю.О. Лупенка, М.І. Пугачова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 44 с.
2. Керанчук Т.Л. Сучасні проблеми інтеграції підприємств молочної промисловості України на європейський ринок / Т.Л. Керанчук. – К., 2015. – С. 1-3.
3. Еволюція Спільної Аграрної Політики ЄС: наслідки для України [Електронний ресурс] // Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій. Німецька консультативна група при Уряді України. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U2_ukr.pdf
4. Лузан Ю.Я. Сучасні проблеми та основні фактори розвитку аграрного сектору України / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 5-9.
5. Власюк Т.О. Забезпечення зовнішньоекономічної безпеки на ринку сільськогосподарської продукції в Україні / Т.О. Власюк // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 59-71.
6. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектору економіки України: монографія / Т.О. Зінчук. – Житомир: ДАУ, 2008. – 384 с.

ХАЄЦЬКА

Ольга Петрівна
haetska@i.ua

к.е.н., старший викладач
кафедри економіки,
Вінницький національний
аграрний університет

УДК 339.9(477)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
УКРАЇНИMODERN TENDENCIES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF
UKRAINE

У статті досліджено сучасний стан та тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності України, визначено основні напрямки стратегії України у зовнішньоекономічних відносинах з іншими країнами, проаналізовано зовнішню торгівлю товарами та послугами в динаміці. Висвітлено основні фактори та шляхи підвищення експортного потенціалу України. Проаналізовано конкурентоспроможність галузей національного виробництва, обґрунтовано товарні та географічні пріоритети нарощування експорту країни.

В статье исследовано современное состояние и тенденции развития внешнеэкономической деятельности Украины, определены основные направления стратегии Украины во внешнеэкономических отношениях с другими странами, проанализирована внешняя торговля товарами и услугами в динамике. Отражены основные факторы и пути повышения экспортного потенциала Украины. Проанализирована конкурентоспособность отраслей национального производства, обоснованно товарные и географические приоритеты наращивания экспорта страны.

The current state and trends of foreign economic activity of Ukraine are investigated, the main directions of Ukraine's strategy in foreign economic relations with other countries are determined; the dynamic of foreign trade in goods and services is analyzed in the article. The basic factors and ways to enhance the export potential of Ukraine are considered. The competitiveness of the sectors of national production are analyzed, the commodity and geographical priorities of increasing of national exports are grounded.

Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішньоекономічна діяльність, товарна структура, географічна структура

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, товарная структура, географическая структура

Keywords: export, import, foreign economic activity, commodity structure, regional pattern

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність є важливим чинником, що впливає на динаміку та структуру національної економіки. Українська економіка має інтегруватися та поліпшувати свої позиції на світогосподарській арені.

Стан експортно-імпортного потенціалу в Україні відображає реальну ситуацію в країні, внутрішні економічні відносини та зовнішньоекономічні зв'язки. Розвиток економіки України на сучасному етапі слід формувати розробляючи експортно-орієнтовану модель, яка відображатиме економічні потужності країни та забезпечуватиме реалізацію товарів та послуг на зовнішніх ринках.

Україна має значний експортний потенціал у сфері агропромислового комплексу, але не завжди може його реалізувати. Це пояснюється тим, що існує жорстка конкуренція на міжнародних ринках, але природно-кліматичні умови, зручне географічне

розташування, наявність природних ресурсів та кваліфікованої та дешевої робочої сили сприяють виходу України на міжнародні ринки. Незважаючи на нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні агропромисловий комплекс все ж демонструє стабільні результати та займає важливе місце на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності України та умов інтегрування країни в систему міжнародного поділу праці, з урахуванням основних тенденцій розвитку міжнародної економіки та рекомендація шляхів покращення своїх позицій на світових ринках за умов проведення ефективної зовнішньоекономічної політики.

Сучасні дослідження та публікації

Роль і місце зовнішньоекономічної діяльності, перспективи експортно-імпортного потенціалу України у своїх працях висвітлювали вітчизняні науковці:

В.Г. Андрійчук, В.І. Власов, В.І. Губенко, О.А. Кириченко, Ю.Г. Козак, А.І. Кредісов, В.С. Сухарський та ін. Проте залишаються нерозкритими проблеми пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах зовнішньоекономічної діяльності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При розгляді тенденцій та визначенні перспектив зовнішньоекономічної діяльності України у статті застосовано загальнонаукові методи дослідження, економічного і статистичного аналізу та методи логічного узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

В умовах обмеженості ресурсів та безмежності людських потреб, жодна країна світу не в змозі задовольнити свої потреби лише наявними у неї власними ресурсами, тому економіка будь якої країни, в тому числі і України, має потребу при їх відсутності або нестачі ввозити ресурси, товари чи послуги з інших країн, а наявні у великій кількості – експортувати за кордон.

Головним елементом стратегії України у зовнішньоекономічних відносинах з іншими країнами слід вважати створення потужного експортного сектору, залучення іноземних інвестицій, зміцнення

національної валюти та багато інших проблем, що на даний час не є розв'язаними.

Аналізуючи зовнішню торгівлю товарами в період з 2000 по 2015 роки, слід зазначити, що показники імпорту переважали показники експорту (рис.1). За останні три роки сальдо по експорту у 2013 році складало 91,9% попереднього року, у 2014 році – 86,5%, у 2015 році – 70,7%; по імпорту за відповідні роки: 91,2%; 71,8% і 69,9%. Лише у 2015 році змінилось сальдо зовнішньоторговельного балансу, експорт переважав імпорт на 611 млн. дол США (приблизно така ж ситуація була у 2010 році – 617 млн. дол США, тоді як у попередніх роках сальдо було мінусове) [1].

У 2016 році експорт товарів становив 36362,8 млн. дол. США, імпорт – 39248,6 млн. дол. США. Порівняно із 2015 роком експорт скоротився на 4,6% (на 1764,3 млн. дол), імпорт збільшився на 4,6% (на 1732,2 млн. дол). Негативне сальдо становило 2885,8 млн. дол. США.

У зовнішній торгівлі послугами (2013-2016 роки) експорт переважає над імпортом, сальдо додатне: 6710,2; 5147,7; 4213,6 та 4326,7 млн. дол США відповідно. Збільшується і кількість підприємств, що здійснюють зовнішню торгівлю послугами та кількість самих країн партнерів. Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 216 країн світу.

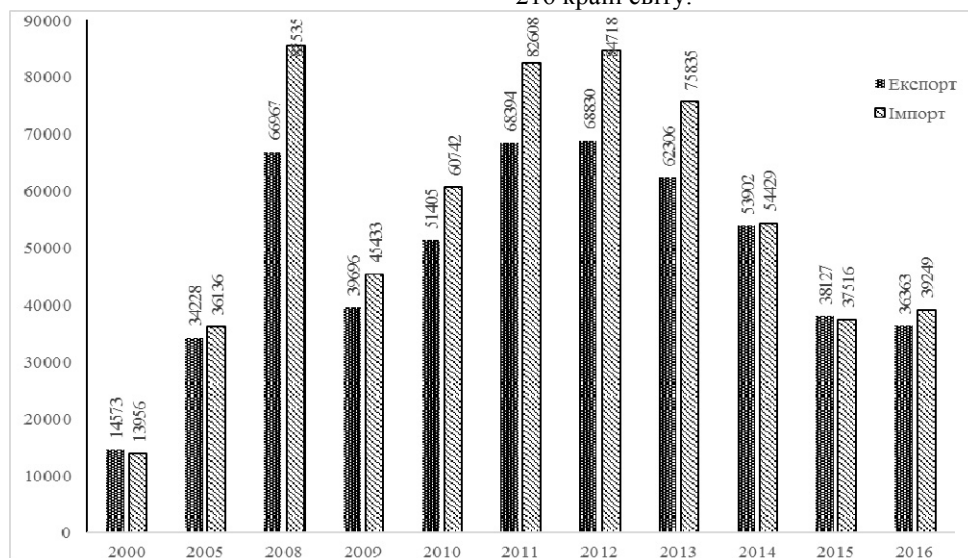


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами, млн. дол. США [побудовано на основі [1]]

Основною причиною значних обсягів імпорту (рис.1) є залежність національної економіки від імпорту паливно-енергетичних ресурсів та окремих видів сировини. Також наша країна є імпортозалежною через ряд причин: наявність структурних диспропорцій в економіці, висока матеріало- та енергоємність, сировинно-експортна спрямованість вітчизняного виробництва; висока собівартість вітчизняної продукції; високий ступінь зношеності основних виробничих фондів, необхідність модернізації та переоснащення вітчизняного виробництва; недостатньо висока якість та обмеженість асортименту продукції та інше [2].

Аналізуючи структуру українського експорту у 2015 році, можна відзначити, що на сільське господарство припадало 38 %, чорні метали – 19 %, мінеральні продукти – 9 %, хімічна промисловість – 6 %, машинобудування – 5 %, інші – 23 % [1].

У 2016 році експорт товарів та послуг становив 44885,4 млн. дол. США, імпорту – 44548,1 млн. дол. Порівняно із 2015 роком експорт скоротився на 4,1 %, імпорт збільшився на 3,7 %. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 337,3 млн. дол. (у 2015 році позитивне – 3828,2 млн. дол.) [1].

У географічному розподілі структура українського експорту залишається майже незмінною, вагомі

позиції займають країни: Туреччина, Єгипет, Польща, Італія, Росія, Китай, Індія, Німеччина; імпорту: Китай, Німеччина, Росія, Білорусь, Італія, США, Франція. Провідна роль належать трьом регіонам – країнам Європейського Союзу, Азії та Африки [3].

У зовнішній торгівлі України з країнами СНД по імпорту відбулось скорочення з 35 % у 2013 році до

26,2 % у 2015 році, стосовно експорту спостерігалось теж зменшення з 36,6 % до 24,2 % відповідно. В той час як зовнішня торгівля з країнами ЄС мала позитивну динаміку: імпорт – з 37,2 % підвищився до 42,1 %; експорт – з 26,9 % до 32,8 % (рис.2).

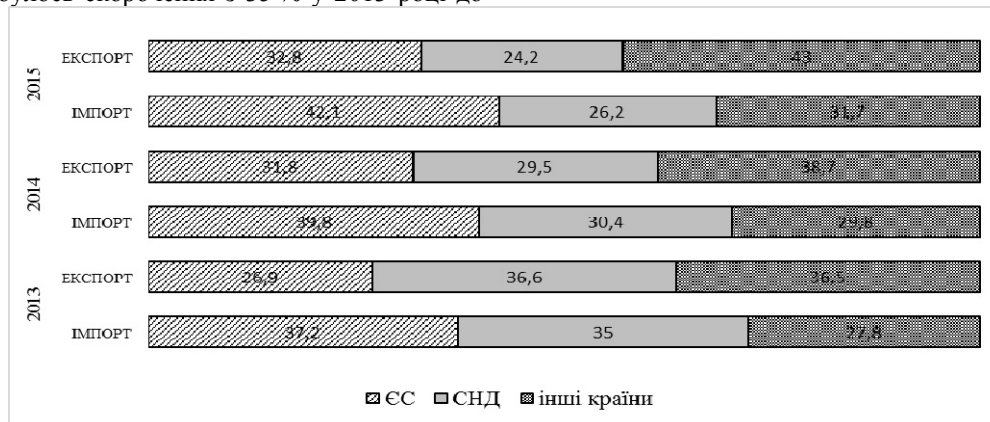


Рис. 2. Зовнішня торгівля України з країнами СНД та ЄС [складено на основі [4]]

Основним торговельним партнером у 2015 році залишались країни Євросоюзу, обсяги поставок українських товарів зростали (Німеччина, Польща, Італія, Угорщина, Нідерланди). Право експорту на ринки Європейського Союзу мають 277 вітчизняних підприємств, із них 97 – підприємства, які виробляють харчову продукцію, 180 – це підприємства, які виробляють продукти нетваринного походження. У структурі експорту до країн ЄС у 2015 році переважали: чорні метали (20 %), зернові культури (12 %), електронні машини та устаткування (11 %); у структурі імпорту: енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки (22 %), котли, машини і механічні пристрої (10 %), електричні машини, полімерні матеріали і пластмаси (по 7 %) та інші. Експорт товарів становить 85,2 %, а послуг 14,8 % [5].

У 2016 році експорт товарів з України до країн ЄС складався з продукції агропромислового комплексу та харчової промисловості (30 %), металургійного комплексу (24 %), машинобудування (15 %), мінеральних продуктів (10 %), деревини та паперової маси (7 %), продукції легкої промисловості (6 %), різних промислових товарів (4 %) та продукції хімічної промисловості (4 %). У структурі імпорту товарів найбільшу частку становила продукція машинобудування (32 %), продукція хімічної промисловості (27 %), мінеральні продукти (13 %) і продукція АПК та харчової промисловості (11 %) [5].

В аграрній сфері торговельно-економічні відносини України та ЄС є дещо ускладненими, через застосування високих тарифів та нетарифних методів. Значно знизити торговельні бар'єри та відкрити нові можливості для розвитку торгівлі може поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі, що посилить роль України на міжнародних ринках [6].

Водночас Україна зменшила імпорт товарів з Росії, також скорочується експортний ринок для українських товарів. Росія, в рейтингу основних

імпортерів українського продовольства займає 15-е місце. При цьому частка Росії в експорті товарів у 2016 році зменшилась до 10 %, а в імпорті – на 7 % порівняно з 2015 роком.

В цілому, з країнами СНД, відбулося зниження вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції, частка яких в експорті української агропродукції зменшилася у 2015 році на третину (з 15,1 % до 10,2 %) [7].

У 2015 році експорт агропродовольчої продукції збільшився лише до країн Азії, а у 2016 році Азія лише посилила свої позиції основного імпортера вітчизняної агропродукції.

Індія, яка 2014 року посідала перше місце за обсягами закупівель продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, у 2015 році перемістилася на друге місце, а у 2016 році повернула собі лідерство у рейтингу найбільших імпортерів аграрної української продукції.

За результатами 2016 року Єгипет із часткою 8 % займає другу сходинку рейтингу основних імпортерів вітчизняної сільгосппродукції. Вартісні обсяги експорту до цієї країни збільшилися на 30 %, проти показників 2015 року.

Китай, який у 2015 році перемістився з п'ятого на перше місце по імпорту української аграрної продукції, у 2016 році – на третьому місці, частка його складає 7 % від загального експорту української сільгосппродукції.

За ними слідують Іспанія, Нідерланди, Іран, Італія, Туреччина та Польща.

Регіональна структура експорту сільськогосподарської продукції у 2016 році виглядає таким чином: країни Азії – 46 %; Європейські країни – 27 %; країни Африки – 16 %; країни СНД – 8 %; США – 1 %; інші країни – 3 % [3].

Товарна структура експорту України у 2015 році складала: чорні метали (21,2 %); зернові культури (15,9 %); жири та олії тваринного та рослинного

походження (8,7 %); руди, шлаки і зола (5,8 %); електричні машини (5,2 %); механічні машини (5,1 %); насіння і плоди олійних рослин (3,9 %) та інші (34,2 %).

Товарна структура імпорту складає: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (29,0 %); механічні машини (9,5 %); електричні машини (7,2 %); пластмаси, полімерні матеріали (5,6 %); засоби наземного транспорту, крім залізничного (4,3 %); фармацевтична продукція (3,6 %); різномагнітна хімічна продукція (2,5 %) та інші (38,3 %) [1, 9].

Найбільші суми платежів до дежбюджету з імпорту отримано з таких товарів, як нафта та нафтопродукти, легкові автомобілі, кам'яне вугілля, інсектициди, гербіциди, фунгіциди тощо. Мито з експорту сплачено по товарах: відходи та брухт чорних металів, велика рогата худоба, насіння льону та інші.

Україна володіє значним експортним потенціалом в агропромисловому комплексі і має великі можливості виробництва сільськогосподарської продукції. Сільськогосподарська продукція займає все більшу частку у структурі загального експорту країни (табл. 1).

Таблиця 1

Структура експорту аграрної продукції України у 2015 році [складено на основі 1]

Товарні групи Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Експорт, усього млн. дол	51430,5	68394,2	68809,8	63312,0	53901,7	38127,1	32734,4
Агропродовольчий експорт, усього млн. дол	9936,1	12804,1	17880,6	17024,3	16668,8	14563,0	13566,6
I. Живі тварини; продукти тваринного походження, млн. дол	771,4	936,6	961,3	1084,1	1014,4	823,4	702,6
II. Продукти рослинного походження, млн. дол	3976,3	5532,0	9213,9	8875,9	8736,1	7971,4	7177,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження, млн. дол	2617,3	3396,4	4211,5	3507,1	3822,0	3299,8	3524,8
IV. Готові харчові продукти, млн. дол	2571,1	2939,1	3493,9	3557,2	3096,3	2468,4	2161,9
Частка агропродовольчого експорту в загальних обсягах експорту, %	19,3	18,7	26,0	26,9	30,9	38,2	41,4

*Дані за 11 місяців (січень-листопад) 2016 р.

Аграрний сектор для України відіграє дедалі більшу роль. Як видно з таблиці 1, частка агропродовольчого експорту в загальних обсягах експорту, займає все більший відсоток (з 19,3 % у 2010 році до 41,4 % у 2016 році, збільшення в два рази).

Головними продуктами експорту в 2016 році традиційно стали: олія соняшникова та насіння олійних культур; зернові культури (ячмінь, пшениця, кукурудза); соя; м'ясо і харчові субпродукти свійської птиці; молоко та молочні продукти; сири; масло вершкове; риба; цукор та кондитерські вироби з нього; хлібобулочні вироби; горілка та спирт етиловий.

Україна посідає восьме місце в світі за обсягами експорту зернових культур та одинадцять – з експорту технічних культур. Обсяги виробництва пшениці кожного року ростуть, а обсяги виробництва всіх інших культур зменшуються. Найвищий темп росту експорту спостерігається в експортуванні таких культур: кукурудза, пшениця, ячмінь, жито та інші. Ці культури вивозились до: Єгипту, Індонезії, Кореї, Іспанії, Італії; Бангладеш, Литва, Ізраїль, Іспанія і т.д.

В умовах жорсткої конкуренції основними чинниками розвитку АПК та зовнішньоекономічної діяльності України мають бути:

- гармонізація національного законодавства та нормативно-правової бази, в частині безпечності продукції та її якості;

- підвищення якості продукції та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках;

- освоєння нових ринків і використання переваг міжнародної інтеграції при нарощуванні експортних можливостей;

- використання потенціалу усіх сфер економіки: науково-технічна, продовольча, енергетична, екологічна, транспортна і т.д.;

- визначення стійких пріоритетів у сфері співробітництва з різними країнами та взаємовигідні відносини з провідними світовими організаціями;

- вдосконалення механізму державної підтримки сприятливого податкового середовища та фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектору [10].

У 2015/16 маркетинговому році: на 4 % зріс зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу; досягнуто рекордного експорту зернових (понад 39 млн тонн); ЄС збільшив квоти для сільськогосподарських виробників України; 277 українських підприємств мають право експорту на ринки ЄС. Агропромисловий комплекс забезпечує понад 40 % всього експорту держави [4].

ВИСНОВКИ

Для підвищення ефективності зовнішньоекономічної стратегії України та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств слід враховувати такі напрямки:

- нарощування потужного експортного потенціалу;
- удосконалення законодавчої бази в країні;
- сприяння залученню іноземних інвестицій;
- диверсифікація товарної структури українського експорту;
- розширення ринків збуту – географічна диверсифікація;
- запровадження енергоощадних технологій та впровадження технічної модернізації виробництва;
- впровадження у виробництво нових високопродуктивних сортів та гібридів сільськогосподарських культур;
- ефективність та сприяння податкової, цінової, кредитної, фінансової і валютної політики та інші.

Для подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності України та «аграрного» експорту, зокрема, необхідно вести внутрішню політику стимулювання виробництва не лише сировини, а якісних та безпечних товарів та послуг, що буде сприяти ефективному економічному розвитку України та покращить показники експорту загалом.

Список використаних джерел

1. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року (проект) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.
3. Пугачов М.І. У 2016 році експорт вітчизняної агропродовольчої продукції до ЄС збільшився [Електронний ресурс] / М.І. Пугачов // Агроновини. – 2016. – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/74313>
4. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році». Державна служба статистики України. Відповідальний за випуск А.О. Фризоренко. м. Київ. – 2016. – 316 с.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Показники торгівлі України з ЄС за 2015 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
6. Чан-хі О.С. Зовнішньоторговельні перспективи агропромислового комплексу України в контексті Єроінтеграції / О.С. Чан-хі // Агросвіт. – 2016. – № 11. – С.16-21.
7. Сава А. «Аграрний» експорт України: стан, проблеми і перспективи. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики і продовольства / А.Сава – Режим доступу: <http://agroprod.biz/2016/06/29/ahraryj-eksport-ukrajiny-stan-problemy-i-perspektyvy/>
8. Моніторинг стану АПК. Експортовано понад 23 млн тонн зерна. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/uk/>
9. Статистичний щорічник України за 2016 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт: Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html
10. Лупенко Ю.О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України: завдання агрономічної науки. / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2015. – № 6 – С. 6-10.

Аудиторська фірма «Аналітик» пропонує аутсорсинг бухгалтерських послуг!

Аутсорсинг бухгалтерського обліку — це передача ведення бухгалтерського обліку сторонній фірмі.

Які ж переваги аутсорсингу бухгалтерських послуг?**1. Значна (!) економія коштів на ведення бухобліку:**

- економія за бухгалтерські послуги, за які **Ви нам платитимете принаймні на 1000 гривень менше, ніж штатному бухгалтеру;**
- економія на програмне забезпечення (1С, Медок, Ліга Закон тощо);
- економія на утримання офісу, комп'ютерної техніки.

2. Відтепер податкові та інші інспекції — це наші проблеми!

Ми беремо на себе повну матеріальну відповідальність за якість наданих бухгалтерських послуг, включаючи можливі санкції.

3. З нами Ви можете забути про головний біль з постійними пошуками бухгалтера, який у будь-який час може піти від Вас на іншу роботу.**4. Ми не йдемо у відпустку та не беремо лікарняний. Наша фірма справді гарантує безперервне та якісне ведення бухгалтерського обліку.**

І нарешті — з нами Ви не тільки отримаєте якісні бухгалтерські послуги. За додатковою домовленістю ми забезпечимо Вас необхідними податковими, юридичними консультаціями, аудиторськими послугами різного характеру.

Все що Вам потрібно — це:

- періодично передавати нам первинну бухгалтерську документацію;
- щомісячно отримувати від нас інформацію про податки та інші обов'язкові платежі;
- укласти із нами договір.

Зробіть вибір, вигідний для Вас!

(044)278-05-88

(097)178-90-89

(066)178-20-42

www.af-analitik.com.ua