

## ЗМІСТ

---

### Секція 1.

#### **Розвиток міжнародних економічних відносин у формуванні конкурентного потенціалу, розвитку соціально-трудова відносин та стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств**

##### **Нижник В. М.**

Кластерна стратегія інноваційного розвитку в контексті підвищення міжнародного конкурентного потенціалу ..... 7

##### **Сідоров В. І., Савін Р. С.**

Діяльність агрохолдингів в умовах глобалізації ..... 11

##### **Яременко О. Ф.**

Концептуальні основи формування стійкості економічних систем ..... 12

##### **Харун О. А.**

Розвиток інтелектуальної складової трудового потенціалу підприємств... 18

##### **Грицина Л. А.**

Європейський досвід запровадження регіональних стратегій сталого розвитку... 23

##### **Тюріна Н. М., Назарчук Т. В., Карвацка Н. С.**

Пріоритети розвитку економіки України ..... 25

##### **Баксалова О. М., Рябова А. О.**

Управління потенціалом ТОВ «Компанія «Укрелітагро» на засадах інноваційного розвитку ..... 28

##### **Лапшин І. М.**

Теорія системності в дослідженні демографічних процесів України в умовах трансформаційних змін ..... 31

##### **Kolomyichuk D.**

The development of the economic systems between Ukraine and Nigeria ..... 34

### Секція 2.

#### **Міжнародна логістика, організація міжнародних перевезень та митний супровід товарів в рамках СОТ**

##### **Матюх С. А.**

Логістичні мережі в сучасних економічних умовах розвитку України ..... 37

##### **Артеменко А. В.**

Експрес-сервіс з оформлення транспортних засобів особистого користування: досвід Одеської митниці ДФС ..... 40

##### **Запорожець О. Ф.**

Імплементация механізму координації в практику контролю правильності визначення митної вартості ..... 42

##### **Марчуков А. С.**

Особливості визначення митної вартості транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон ..... 45

##### **Коновалов Ю. О.**

Особливості визначення митної вартості транспортних засобів у Канаді .....	48
<b>Романюк У. В.</b> Дослідження судової практики щодо розгляду справ про заниження митної вартості транспортних засобів .....	51
<b>Попель С. А.</b> Класифікація транспортних засобів у сфері митних правовідносин.....	54
<b>Прус Л. Р.</b> Транспортні засоби як об'єкти митного контролю.....	58
<b>Руда Т. В.</b> Особливості нормативного трактування категорії «транспортні засоби» у митному законодавстві .....	61

### Секція 3.

#### Інноваційно-інвестиційний розвиток вітчизняних підприємств у формуванні ефектів інтеграції України до ЄС

<b>Васильківський Д. М.</b> Корпоративне управління промисловими холдингами .....	65
<b>Думанська І. Ю.</b> Система державної підтримки у фінансовому забезпеченні інноваційного процесу в АПК.....	69
<b>Матвієць О. В.</b> Стан та сучасні проблеми в сфері інвестування економіки України .....	73
<b>Миколюк О. А., Желавська І. А., Ляховець В. В.</b> Інноваційний розвиток відновлюваної енергетики у формуванні енергетичної безпеки.....	76
<b>Декалюк О. В.</b> Прямі іноземні інвестиції як форма реалізації транснаціональної діяльності фірми .....	79
<b>Міракін В. В.</b> Розвиток кооперативних форм підприємницької діяльності .....	83

### Секція 4.

#### Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції підприємств в умовах європейської інтеграції

<b>Babenko V., Babenko D.</b> Analysis of development of international integration under conditions of globalization on the basis of discriminant analysis.....	87
<b>Нижник І. В.</b> Управління конкурентоздатністю підприємств в умовах євроінтеграційних процесів .....	89
<b>Пухальська Я. П.</b> Технологічна конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку .....	91

**Нянько В. М., Капітанець С. В.**

Брендинг у системі управління конкурентоспроможністю продукції підприємств в умовах європейської інтеграції.....94

**Громова О. Є., Рибак О. П.**

Шляхи вдосконалення системи управління фінансовою стратегією розвитку підприємства.....99

**Секція 5.**

**Міжнародні відносини в умовах сучасних процесів глобалізації та політичної нестабільності**

**Цвігун І. А.**

Детермінанти та особливості демографічної кризи в Україні ..... 102

**Лопатовський В. Г.**

Особливості відображення в обліку та звітності курсових різниць за операціями з іноземною валютою..... 106

**Хмелєвський О. В., Керницька Н. О.**

Глобалізація міжнародного економічного середовища та вплив транснаціональних корпорацій на міжнародний бізнес ..... 109

**Матвійчук Л. О.**

Корпоративний податковий менеджмент в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства..... 113

**Кокоріна В. І.**

Середовище міжнародного бізнесу для інвестиційно-інноваційної діяльності малого та середнього бізнесу в глобальній економіці ..... 117

**Петрашук А. О.**

Політика України по відношенню до економічного співробітництва із СНД за період 2010–2017 рр. .... 119

**Секція 6.**

**Проблеми та завдання зовнішньої та внутрішньої політики України в умовах загроз та викликів сьогодення**

**Кузьмін О. Є., Маслак О. О.**

Оцінювання ризиків формування та розвитку систем кластеризації національної економіки ..... 123

**Кучерова Г. Ю.**

Податкова свідомість суб'єктів господарювання в контексті розширення меж міжнародної діяльності ..... 125

**Пухальський В. В.**

Основні етапи розвитку законодавства у сфері податкового контролю в Україні.. 127

**Секція 7.**

**Вплив глобалізації на транскордонний аспект міжнародних економічних відносин та туризму**

**Журба І. Є.**

Міжнародний туризм в умовах світових трансформаційних процесів ..... 132

<b>Зінченко О. А., Хмеленко К. В.</b> Удосконалення фінансової стратегії в аспекті управління дебіторською заборгованістю в умовах глобалізації.....	137
<b>Альтгайм Л. Б.</b> Необхідність заходів для покращення якості та конкурентоспроможності продукції туристичних підприємств Тернопільської області для їх просування на державні та європейські ринки.....	139
<b>Григор'єва Л. В.</b> Екологізація як перспективна тенденція розвитку готельного господарства.....	142
<b>Хмелєвський О. В.</b> Розвиток міжнародних економічних відносин у формуванні стратегій зовнішньоекономічної діяльності експорторієнтованих підприємств .....	146
<b>Скиба Г. В.</b> Соціальна політика і соціальна сфера незалежної України в умовах сталого розвитку .....	148
<b>Земський Ю. С.</b> Ресурсний потенціал Хмельниччини в контексті сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму.....	153
<b>Цимбалістий В. Ф.</b> Особливості розвитку туризму в умовах глобалізації.....	155
<b>Подлепіна П. О.</b> Співпраця країн, що розвиваються, Південно-Східної Азії як чинник розвитку туризму в регіоні .....	158
<b>Шелест Є. О., Кочмар О. Д.</b> Активізація розвитку експортного потенціалу високотехнологічної продукції вітчизняних підприємств .....	163
<b>Дзюба М. І.</b> Економічні та адміністративні особливості розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств в умовах інтеграції.....	166
<b>Танасюк Л. П.</b> Умови розвитку інноваційної діяльності в глобалізованому економічному просторі .....	170
<b>Шелест Є. О., Липчак М. І.</b> Стратегічне управління підприємством з дотриманням основних принципів ресурсозбереження .....	173
<b>Дерій Ж.В., Мірзодасєва Т.В.</b> Маркетинг сільського зеленого туризму в Україні.....	176

**Секція 1.**  
**Розвиток міжнародних економічних відносин**  
**у формуванні конкурентного потенціалу,**  
**розвитку соціально-трудова відносин та стратегій**  
**зовнішньоекономічної діяльності підприємств**

---

НИЖНИК В. М.  
Хмельницький національний університет

**КЛАСТЕРНА СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**  
**В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ**  
**МІЖНАРОДНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Структура національної економіки останнього десятиліття зазнає істотні зміни, основною характеристикою яких є створення центрів тяжіння промисловості, наукомістких технологій, виробників освітніх послуг. Абсолютно очевидно, що на сучасному етапі і в найближчій перспективі тенденція кластеризації національного господарства посилиться, а особливістю економіки регіону стане наявність кластерів різної спрямованості. Регіональні кластери стають істотним чинником формування бюджетів територій, виконують важливу соціально-економічну роль, створюючи якісно нові робочі місця, а також виступають значною конкурентною перевагою регіону.

Питання формування конкурентної позиції за кордоном вивчаються поглиблено, як в теоретичному, так і в прикладному аспектах. Вищеперелічені питання досліджуються в працях А. І. Анчишкіна, Дж. Досі, Дж. Бернала, М. Кастельса, Г. Менша, А. Кляйна, Е. Менсфілда, С. Вінтера і Р. Нельсона, К. Павітта, Н. Розенберга, А. Б'юїтандама і Й. Піннінгса, Б. Санто, Л. Сюте, К. Сміта, Б. Твісса, К. Фрімена, Р. Фостера, Й. Шумпетера, Дж. Хейга та ін.

У сучасних дослідженнях глибоко досліджуються чинники і проблеми активізації створення інноваційних продуктів і технологій у рамках країн, галузей і регіонів, що привело до виникнення концепцій, які описують національні і регіональні інноваційні системи (К. Фрімен, Б. А. Лундвалл, Р. Нельсон, а також – Л. Сюте, Д. Форей, К. Сміт), а також інші концепції з використанням системного підходу – концепція технологічних систем (Дж. Досі, Н. Розенберг) і концепція інноваційних кластерів (М. Портер, Л. Мітелка та ін.).

Важливою відмінною рисою сучасного розвитку кластерів є їх інноваційна орієнтованість, яка проявляється в швидкому освоєнні новітніх видів техніки і технологій виробництва з подальшим виходом на нові ринки. Інноваційна діяльність підприємств кластера стимулюється наступними чинниками:

- взаємодія у рамках кластера освітніх установ і промислових підприємств забезпечує розвиток наукових досліджень та інноваційної діяльності в регіоні;

- членство в кластері робить більш легкий доступ до нових технологій, що використовуються підприємствами учасниками кластера;

- знижуються витрати на здійснення НДДКР в результаті кооперації між учасниками кластера;

- полегшується і здешевлюється доступ до спеціалізованих чинників виробництва (комплектуючих, устаткування, персоналу, послуг) в порівнянні з іншими варіантами інтеграції (вертикальною, формування альянсів);

- підприємства кластера мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадження інновацій;

- наявність в системі інноваційно-промислових кластерів гнучких підприємницьких структур – малих підприємств, що конкурують в процесі виробництва креативних ідей, дозволяє виявляти інноваційні точки зростання економіки регіону.

Усі перераховані позитивні аспекти функціонування кластера ми розглядаємо як складові синергетичного ефекту, при якому вигоди від спільного використання ресурсів перевищують суму вигод від використання цих ресурсів окремо.

В цілому, провівши аналіз робіт, присвяченим кластерам, можна виділити наступні ключові елементи, властиві кластерам [1, 3, 4]:

- концентрація за географічною ознакою;

- спеціалізація;

- безліч учасників;

- кооперація і конкуренція;

- критична маса;

- життєвий цикл кластера;

- інноваційність.

Таким чином, кластер – просторово сконцентрована критична маса спеціалізованих, численних дійових осіб, які залучені в комбіновані конкуренцію і кооперацію [2]. При цьому все частіше кластерна політика у світовій економіці є ключовим інструментом роз-

витку інноваційного потенціалу та економіки країни в середньо- і довгостроковій перспективі, а також підвищення конкурентоспроможності галузей і регіонів. Це можна пояснити тим, що у більшості своїй конкурентоздатні продукти – товари і послуги (і освітні у тому числі) формуються в межах кластерів.

Таким чином, наявність зростаючого числа фактів, які говорять про позитивний вплив кластерів на рівень регіонального розвитку, розширює інтерес до розробки кластерної політики, націленої на формування і розвиток кластерів та істотне збільшення економічних вигод від їх існування.

Автори сходяться у визначенні кластерної політики як спільних, цілеспрямованих дій бізнесу, органів влади, освітніх і науководослідних інститутів, а також інших елементів кластера з формування сприятливих умов бізнес-середовища для розвитку кластера і підвищення ефективності діяльності усіх його елементів [3, 4].

Кластерна політика розглядається нами як спільність заходів, спрямованих на розвиток кластерних структур в регіональних економіках. У реалізації кластерної політики провідна роль належить державним органам влади, у зв'язку з чим, вона може позиціонуватися, як один з пріоритетних напрямів в державній політиці по посиленню національної регіональної конкурентоспроможності.

Таким чином, при реалізації кластерного підходу можна виділити наступні ключові моменти:

- наявність спільної мети;
- наявність правової основи спільної діяльності суб'єктів;
- розроблені механізми взаємодії суб'єктів, що об'єднуються в кластер;
- розроблені механізми управління реалізацією кластерного підходу;
- наявність технологій реалізації кластерного підходу відповідно до спільних цілей.

У кластерній політиці взаємопов'язані промислова, регіональна політики, політика підтримки малого бізнесу, по залученню іноземних і внутрішніх інвестицій, інноваційна, науково-технічна, освітня та інші політики. Реалізація кластерної політики має на увазі проведення заходів, спрямованих на усунення перешкод, що заважають встановленню взаємовигідних зв'язків між учасниками кластера.

Підхід, який використовується в країнах Близького Сходу, зокрема, в Дубаї показує процес створення кластера «з нуля». Разом з цим держава не формує нові компанії в середині кластера, лише ство-

рює максимум сприятливих умов для конкурентоздатних підприємств і організацій, які зацікавлені в підвищенні ефективності своєї діяльності. Держава, направляючи зусилля на вдосконалення різних елементів ромба, як би «добудовує» ромб і кластер. А також, держава займається формуванням цілого пласта робочої сили високої кваліфікації і наукових кадрів, в перспективі які можуть стати творцями власних учбових закладів.

Ми вважаємо, що створення кластерів «з нуля» не може носити рекомендаційний характер всюди. Необхідно чітко розуміти особливості тих країн, де формується кластерна політика, і раціональність використання існуючих ресурсів.

Таким чином, кластерна політика, має на увазі скорочення втручання держави і підвищення активності бізнес-структур для оптимізації результатів діяльності власних компаній у складі вже існуючих кластерів.

На нашу думку, базою для практичного застосування кластерних ініціатив в Україні може стати аналіз передумов створення і ефективного розвитку провідних освітніх кластерів у світі, а також, вивчення програмного підходу до реалізації кластерної політики з метою підвищення результативності кластерів в освітньому середовищі різних країн.

Аналізуючи зарубіжний досвід, можна зробити висновок про позитивну дію кластерів на регіональну економіку, що у свою чергу, стимулює виникнення кластерних ініціатив, під якими маються на увазі погоджені дії, ціллю яких є підвищення конкурентоспроможності і забезпечення зростання кластера в регіоні.

## Література

1. Безвужко Є. Кластери та їх роль у відродженні економіки Поділля / Є. Безвужко // Перспективні дослідження. – 1999. – № 2. – С. 17–23.
2. Бондарчук Н. В. Функціонування кластерів: світовий і вітчизняний досвід / Н. В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 107–109.
3. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
4. Геєць В. «Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена...» / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.



## **ДІЯЛЬНІСТЬ АГРОХОЛДІНГІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Важливим елементом конкурентоспроможності країни є вихід на світові ринки виробництва сільськогосподарської продукції, які останні роками набувають вирішального значення для розвитку вітчизняного аграрного виробництва в умовах глобалізації. Збільшуваний ступінь відкритості економіки України та посилення інтеграційних процесів у світовій економіці з метою подолання продовольчої безпеки вимагає адекватних відповідей від українських міжнародних підприємств, зокрема, агрохолдінгів. Вирішення проблеми продовольчої безпеки у світі є одним з першочергових завдань, що для України безпосередньо пов'язане з розвитком зовнішньої діяльності АПК.

Проведене дослідження тенденцій розвитку підприємств України та теоретико-методологічних засад управління інших агропідприємств свідчить, що всебічний інноваційний розвиток вітчизняного АПК з метою виходу на світові ринки продресурсів – пріоритетні напрямки розвитку економіки України. Останнім часом спостерігається тенденція розвитку переробних підприємств АПК на основі територіально-організаційного укрупнення – формуванню холдінгів, корпорацій, тощо, а також завдяки впровадженню та ефективному управлінню ІІ, яке повинно базуватися на основі відповідних методів економіко-математичного моделювання та оптимізації процесів прийняття рішень. Шляхом оптимізації управління ІІ на основі методів економіко-математичного моделювання, переробні підприємства АПК можуть істотно збільшити виробництво продукції, покращити її якість, досягти необхідної стабільності в результаті зменшення впливу несприятливих природно-кліматичних умов, істотно підвищити продуктивність праці, забезпечити економію сільськогосподарської сировини, ресурсів, а також зменшити негативний вплив на екологію довкілля. Завдяки широкому використанню ІІ, переробна сфера аграрного сектора економіки України може стати одним з основних джерел підвищення економічного зростання країни та добробуту громадян.

### **Література**

1. Про затвердження плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс] / 04.03.2015 № 213-р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-p/ed20150304>.

2. Babenko V. O. Forming of informatization strategic prospects for Ukraine in conditions of world economy globalization / V. O. Babenko, V. O. Petuhova, A. S. Perepelitsia // Scientific Bulletin of Polissia. – 2017. – № 2 (10). V. 1. – P. 24–34.

5. Babenko V. The place and perspectives of Ukraine in international integration space / V. Babenko, M. Pasmor, J. Pankova, M. Sidorov // Problems and Perspectives in Management. – 2017. – Vol. 15, Issue 1. – P. 80-92.

7. Експорт. Частка аграрного сектора у загальному обсязі експорту України: Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

8. Новости компании агросектора. Отчеты [Электронный ресурс] / Агрохолдинг «Хармелия». – 2016, янв. – Режим доступа: <http://www.harmelia.com>.

9. Експорт. Товарна структура зовнішньої торгівлі України: Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЯРЕМЕНКО О. Ф.

Хмельницький національний університет

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Динамічність і нестійкість сучасного середовища функціонування і розвитку економічних систем, а також значний вплив інтеграційно-глобалізаційних процесів світової економіки, а відтак зростання конкуренції як на зовнішніх так і на внутрішніх ринках обумовлюють виникнення нових наукових підходів, щодо забезпечення стійкого розвитку економічної системи різного рівня: від мікрорівня, мезорівня і до макрорівня.

Як свідчить аналіз наукових джерел, проблеми забезпечення економічної стійкості як держави, так і регіонів, окремих галузей, окремих суб'єктів економічної діяльності на мікрорівні, відображені у багатьох зарубіжних і вітчизняних наукових працях: Ареф'євої О.В., Бараненка С.П., Козловського С.В., Сімех Ю.А. та ін. Не знижуючи значимість результатів існуючих досліджень, слід зазначити, що формування цілісної системи теоретичних засад стійкості економічних систем будь-якого рівня вимагає подальшого уточнення понять і категорій, виявлення факторів впливу, умов забезпечення, що виникають у процесі появи і розвитку економічних явищ і процесів.

Метою дослідження є розкриття теоретико-методологічних за-  
 сад щодо формування стійкості економічної системи, її характеристик,  
 узагальнення визначення і обґрунтування напрямів (факторів) забез-  
 печення. Визначення сутності будь-якого поняття слід розпочинати з  
 дослідження його етимології та систематизації підходів щодо визна-  
 чення його сутності. З огляду на це, уточнимо тлумачення категорій  
 «стійкість», «стабільність» і «сталість» відповідно до еволюції при-  
 роди систем, як предмета дослідження.

Запозичення категорії «стійкість» із теорії систем в еконо-  
 мічну науку відбулося з моменту коли економічні об'єкти почали роз-  
 глядатись як складні і багатовимірні економічні системи, тобто засто-  
 сування системного підходу. У цьому контексті, категорія стійкості  
 використовується в зв'язку із дослідженням інтегральних характе-  
 ристик складного об'єкта, що відображають його внутрішню структуру,  
 взаємозв'язок із середовищем, особливості функціонування, і є однією  
 з найважливіших характеристик будь-якої функціонуючої системи.

Таблиця 1.1.

**Семантика термінів «стійкість», «сталість»,  
 «стабільність», «незмінність», «статичність»**

Термін	Значення
Сталий	– той, що не змінюється, зберігає той самий склад, розмір, форму, величину; незмінний, постійний; який не зазнає коли- вань, не піддається змінам, стійкий; – стала – постійна, незмінна величина у низці тих, що змі- нюються; – який не припиняється, не переривається, триває весь час, безперервний; – розрахований на довгий час, призначений для тривалого функціонування, не тимчасовий; – твердий, непохитний; який надійно забезпечує існування, розвиток чого-небудь; – постійна, незмінна величина у низці тих, які змінюються – який не припиняється, не переривається, триває весь час; безперервний; – розрахований на довгий час, призначений для тривалого функціонування; не тимчасовий; – який є постійним атрибутом кого-, чого-небудь; завжди наявний, неодмінний; – який не змінюється, зберігає той самий склад, розмір, од- накову форму, величину і т. ін.; незмінний, постійний

Термін	Значення
Стійкий	<ul style="list-style-type: none"> <li>– здатний твердо стояти, триматися, не падаючи, не коливаючись; який відбувається спокійно, розмірено; урівноважений;</li> <li>– який довго зберігає і виявляє свої властивості, не піддається руйнуванню, псуванню;</li> <li>– для якого характерні стабільність, постійність; сталий; довготривалий;</li> <li>– здатний витримати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; здатний зберігатися, існувати за несприятливих умов; витривалий; який не піддається сторонньому негативному впливу; який ведеться з наполегливістю, непохитністю, твердістю;</li> <li>– здатний твердо стояти, триматися, не падаючи, не коливаючись; протилежне хисткий;</li> <li>– який довго зберігає і виявляє свої властивості, не піддається руйнуванню, псуванню і т. ін.;</li> <li>– для якого характерні стабільність, постійність, сталий;</li> <li>– здатний зберігатися, існувати в несприятливих умовах, витривалий (до чого, проти чого);</li> <li>– який не піддається сторонньому, переважно негативному впливу;</li> <li>– який виявляє наполегливість, твердість, непохитність у намірах, поглядах, вчинках, діях і т. ін., вірний своїм переконанням, незламний;</li> <li>– відображає окремі властивості та аспекти різноманітних явищ і процесів у навколишньому середовищі, екосистемах, економіці, суспільстві, державі; кількість порушень певної системи, що можуть бути нею поглинуті зі збереженням системи у межах заданого стану чи області тяжіння; міра здатності системи до самоорганізації (порівняно з відсутністю організації або вимушеною організацією під впливом зовнішніх факторів); міра здатності системи створювати і збільшувати спроможність до удосконалення та адаптації;</li> <li>– здатність системи зберігати свій працездатний стан з досягнення запланованих результатів при наявності різних збурювальних впливів</li> </ul>
Стабільний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сталий, незмінний, стійкий.</li> <li>– здатність систем зберігати свою структуру і функціональні властивості при впливі зовнішніх факторів;</li> <li>– стабільність – не синонім незмінності, непорушності, законсервованості</li> </ul>

## Продовження таблиці 1.1.

Термін	Значення
Незмінний	– який не змінюється або не може змінюватись; такий самий; – який є постійним атрибутом кого-небудь, чого-небудь, завжди наявний, звичайний для когось, обов'язковий, неодмінний; – який не підмінюється, не замінюється і т. ін., ким-, чим-небудь; – який не проходить, не покидає кого-небудь, постійний
Статичний	– у якому нема руху, нерухомий, пов'язаний зі станом рівноваги; – Який характеризується малою активністю; – у якому немає розвитку, дії

*Джерело:* систематизовано автором на основі [2, 6–8]

Семантика категорії «стійкість» тісно пов'язана з поняттями «сталість», «стабільність», «незмінність» тощо і часто ототожнюється з ними. Проте, кожне із зазначених понять має свої особливості. Враховуючи задане, потребує осмислення розуміння сутності категорій «стійкість».

У таблиці 1.1 наведена характеристика понять «стійкість», «сталість», «стабільність», «незмінність» з метою встановлення їх семантичних особливостей.

Як бачимо, не існує абсолюту у визначенні семантичних понять. Окрім того, до нині важко встановити аналог в англійській мові поширеному «stability», що розуміємо як стабільність у відповідність українському поняттю «стійкість». Європейська наукова думка передбачає разом із словом «економічна» («economic») використовувати «sustainability», що в переважній більшості випадків має значення як стійкість. Це може бути пояснене тим, що, розібравши це двокореневе слово на первинні складові («sustain» – витримувати, підтримувати та «ability» – здатність, спритність, вміння, компетенція, можливість, талант), впливає, що за значенням воно означає: здатність чи навіть вміння витримувати.

Зазвичай у науковій літературі поняття «стабільність» ототожнюють із терміном «стійкість», проте, як показують дослідження, таке ототожнення не є вірним. Термін «стабільність» є ширшим, адже це стан, коли економічна система функціонує в стані рівноваги, зберігаючи незмінною свою структуру. Тоді як стійкість – це здатність зберігати показники на певному рівні, незважаючи на постійний вплив зовнішнього та внутрішнього середовища.

Зважаючи на представлену інформацію, стійкість є універсальною властивістю різних типів систем, як економічних, так і технічних,

біологічних, і полягає в їхній здатності ефективно виконувати функції (внутрішні й зовнішні), незважаючи на вплив екзогенних і ендогенних факторів, тобто забезпечувати гомеостаз.

Традиційно під стійкістю (stability) розуміють здатність системи зберігати деякі властивості та характеристики незмінними. Але таке трактування не можна вважати конкретним. Визначення стійкості системи як у вітчизняній, так і в іноземній наукових школах має різні трактування з огляду на різноманітність самих систем та їх характеристик. Так, стійкість, що розглядається для статичних і динамічних систем, може характеризуватися як фіксованими параметрами (конкретними точками, показниками, індикаторами), так і змінними характеристиками (рух системи у площині чи траєкторії, динаміка показників тощо).

Таким чином, стійкість у взаємозв'язку з іншими якостями системи, а саме з надійністю, керованістю, самоорганізацією забезпечують їй життєздатність, тобто відносно довготривалий період існування системи, протягом якого вона виконує основні притаманні їй функції, прагнучи досягнути запланованих цілей, а також сприяють її ефективності, що в кінцевому випадку формує її безпеку [3, с. 119].

При детермінації (характеристиці взаємозалежності явищ, процесів і станів та виявленні складної взаємодії різних форм зв'язків: функціональних; статистичних; зв'язків стану; причинних тощо) поняття «стійкість економічної системи» за складовими, насамперед, необхідно з'ясувати сутність дефініції «соціально-економічна система», як динамічної складної системи, що зумовлено зв'язком із середовищем, ймовірністю виникнення кризових явищ, необхідністю проведення трансформацій, еволюцією розвитку.

З точки зору синергетично-еволюційної парадигми, соціально-економічна система – це цілісність взаємопов'язаних елементів, які об'єднанні для досягнення визначених цілей, що носить відкритий характер та має такі особливості побудови і функціонування [1, 5]:

1. Ціле, що має визначальну властивість, що зумовлює цільову складову її життєдіяльності й функціональну спрямованість.

2. Ціле і його елементи – динамічні (розвиваються та оновлюються) – як єдина цілісність, так і відокремлено – та відкриті для зовнішніх впливів.

3. Елементи системи знаходиться в різному ступені зв'язку між собою та можуть впливати на її поведінку або властивості як цілого.

4. Структура системи супідрядна (ієрархічна), і реакція на зовнішні впливи відбувається на різних рівнях та певних елементах на основі зворотних зв'язків (саморегуляція).

5. Дисипативність системи та багатовекторність її розвитку в точці порушення нормального режиму функціонування.

Як наслідок, соціально-економічна система має статичні характеристики, що відображаються її структурою та режимом функціонування (сукупністю елементів та характеристиками процесів) й динамічні, які пов'язані з цільовою складовою, тобто напрямком рухом у просторі. Це визначає ключові параметри її життєдіяльності [4].

Динаміка середовища, тобто, саме його збурення виводять систему зі стану рівноваги, генерують зміни, внаслідок яких вона може трансформуватися або зникнути (зазнати руйнування). Збурення – це порушення нормального (рівноважного) стану системи, а саме: структури, параметрів функціонування (траєкторії руху в просторі) в результаті зміни значень параметрів зовнішнього або внутрішнього середовища [4].

У наукових дослідженнях виділяють декілька видів збурення зовнішнього середовища [1, 5]:

1. Імпульсне – одноразовий короткочасний вплив на систему.
2. Ступеневе – швидка зміна параметрів зовнішнього середовища, які в подальшому залишаються на новому рівні.
3. Наростаюче (спадаюче) – вплив змін зовнішнього середовища на систему постійно збільшується або, відповідно, зменшується.
4. Періодичне – регулярний або тимчасово повторюваний вплив змін зовнішнього середовища.

Після збурення система під дією зворотних зв'язків (гомеостазу – здатності системи відновлювати свій стан) може відновити попередній стан, або перехідний процес змушує її переходити в новий гомеостатичний стан. Крім того, зовнішні впливи можуть стимулювати в системі процеси, що здатні ослабити їх дію (компенсаційні процеси), тобто відбувається збереження існуючої рівноваги – гомеорез (тобто система може зберігати гомеостатичний стан (структуру та основні параметри функціонування) при впливі зовнішніх факторів)). Таким чином, вплив зовнішнього середовища та зміни внутрішнього зумовлюють розвиток соціально-економічної системи, тобто доволі сильні збурення можуть викликати критичні відхилення значень її параметрів від рівноважного стану до критичного.

**Висновки.** Таким чином, зважаючи на наведені твердження, можна зазначити, що в основі визначення поняття «стійкість соціально-економічних систем» лежать базисні дефініції: «соціально-економічна система», «рівновага», «розвиток», «мінливість». Дослідження наведених визначень поняття «стійкість соціально-економічної системи» дозволяє надати таке трактування цієї дефініції: здатність

системи адаптуватись до змін середовища (як зовнішнього так і внутрішнього), забезпечувати власну безпеку (зокрема структурно-функціональну цілісність) та гомеостаз.

Концепцію стійкості економічних систем варто розглядати з позиції максимальної результативності зростання окремих її елементів і максимальної ефективності їх взаємозв'язку, а саме: економічного потенціалу (зокрема потенціалу конкурентоспроможності), конкурентоспроможності і економічної безпеки.

### Література

1. Арєф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О. В. Арєф'єва, Д. М. Гордєнська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 83–90.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – Київ ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
3. Заровна К. М. Семантичний аналіз сутності економічної стійкості підприємства / К. М. Заровна // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3. – С. 119–123.
4. Манойленко О. В. Теоретичні аспекти визначення стійкості соціально-економічних систем / О. В. Манойленко, О. В. Сиром'ятникова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 8–14.
5. Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку / Л. Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2006. – 366 с.
6. Паламарчук Л. С. Словник української мови // Українська мова : енциклопедія. – Київ : Укр. енциклопедія, 2004. – 612 с.
7. Словник української мови : в 11 т. / голов. ред. І. Білодід. – Київ : Наукова думка, 1978. – С. 710.
8. Folke C. Resilience: The Emergence of a Perspective for Social-ecological Systems Analyses / C. Folke // Global Environmental Change. – 2006. – Vol. 16. – P. 253–267.

ХАРУН О. А.

Хмельницький національний університет

### **РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасні процеси формування та ефективного використання трудового потенціалу зумовлюють такі умови, за яких більшість під-



приємств може втрати контроль за станом свого трудового потенціалу та процесами його формування й використання. Так, падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримка у виплаті заробітної плати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, в свою чергу, заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню новітніх інноваційних технологій та виробництву конкурентоспроможної продукції [1, с. 136]. Визначене свідчить, що вимогою сьогодення є необхідність приділяти посилену увагу саме інноваційному розвитку трудового потенціалу та особливу увагу звернути на інтелектуальну його складову.

Відмітимо, що за допомогою інтелектуальної складової трудового потенціалу відбувається інноваційний розвиток підприємства. Інтелектуальна складова трудового потенціалу визначається як сукупність професійних знань, вмінь та навичок, набутих в процесі виконання завдань, розвинутих здібностей, об'єктів інтелектуальної власності, які мають місце в процесі праці та стають джерелом додаткових надходжень таких як: інтелектуальна рента, роялті, паушальні платежі, забезпечуючи при цьому конкурентні перспективи як персоналу, так і підприємству [2].

Інтелект проявляється як єдність форми креативної якості та інструментальних знарядь. Форма креативної якості конкретна, вона активізується певною потребою. Інтелектуальну діяльність можна представити у вигляді послідовності процесів:

- опанування індивідом вже відомого, створеного іншими суб'єктами знання – засвоєння знання, яке існує, привласнення його;
- процес створення нового – у його межах творець ідеї, технології тощо привласнює це нове, тобто відбувається первинне привласнення і нове знання стає приналежністю суб'єкта [3].

У структурі інтелектуальної складової трудового потенціалу працівників-інноваторів можна виділити такі складові: професійні знання і навички, творчі здібності, об'єкти інтелектуальної власності і закріплені права на неї, інноваційна активність. Визначенні елементи мають внутрішню структуру, ефективність, а, отже, і вартість, яка не піддається оцінюванню на основі суми окремих елементів [4].

Як розвиток або старіння можна визначити стан інтелектуальної складової потенціалу підприємства. Відповідно розвиток інтелектуального потенціалу підприємства характеризується: постійним оновленням знань працівників, збагаченням змістовності їх праці, опануванням нових спеціальностей, підвищенням рівня сприйнятливості та активності працівників до інноваційної діяльності [5].

Розвиток інтелектуальної складової трудового потенціалу відбувається за допомогою отримання нових знань, поступом від простих знань до наукових, а знання перетворюються на інтелектуальний проект і потім – на інноваційний продукт. Таким чином, в процесі відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу відбувається комплексний інноваційний розвиток підприємства [4].

Відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника – це процес відновлення й ефективного управління знаннями, що безперервно повторюється, активами інтелектуального капіталу на основі планомірного оновлення знань, творчих проектів. Особливістю ефективного здійснення відтворення є єдність чинників його виробництва і обігу, а також взаємозв'язок всіх стадій відтворювального процесу.

У процесі відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу відбувається інтелектуалізація персоналу і формування інтелектуального капіталу підприємства, який є фундаментом розвитку капіталу в сучасній економіці. Особливою ознакою відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника є стійкість його носія до чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

А. Василик відмічає, що інтелектуальна складова трудового потенціалу залежить від умовно-постійних та змінних факторів, до яких належать: фізико-психологічні, зацікавленості, оточення.

Перша група включає фізико-психологічні фактори: стан здоров'я, настрої, ситуація в сім'ї. До другої групи належать фактори зацікавленості (перспектива покращення свого статусу на підприємстві, міра співпадіння з особистими пізнавальними інтересами (саморозвиток, розвиток професійних якостей), перспектива розширення сфери впливу, розвитку комунікативних зв'язків, міра новизни трудового завдання, міра значущості його для інших, міра інтуїтивного підвищення самооцінки). Третя група факторів які впливають на розвиток інтелектуальної складової трудового потенціалу – фактори оточення (природні (погода, пора року, час), фактори умов праці та ергономічні (кількість людей, що знаходяться в одній кімнаті, рівень шуму, міра переміщення об'єктів у кімнаті, освітленість приміщення, рівень ергономічності робочого місця, його розташування, можливості швидкого інформаційного пошуку та обміну)) [6].

Перераховані фактори дозволяють ефективно управляти та удосконалювати процеси інтелектуалізації трудової діяльності на підприємстві, мають враховуватись при розробці заходів щодо підвищення мотивації працівників підприємства.

Таким чином, формування та розвиток інтелектуальної складової трудового потенціалу здійснюється за рахунок впливу інстру-

ментів мотивації. Відповідно, мотивація до підвищення інноваційної активності персоналу підприємств значною мірою залежить від матеріального стимулювання. Такими стимулами можуть бути: встановлений фіксований розмір винагороди за подання раціоналізаторських пропозицій, виплата відсотків від отриманого прибутку або економії витрат в разі впровадження поданих пропозицій тощо. Проте самомотивація до трудової діяльності може підтримуватися не лише шляхом матеріального заохочення, але й надання зручного для працівника графіку роботи, поліпшення організації робочого місця, присвоєння почесних звань підприємства типу «інноватор року», «активіст року», «передовик підприємства», безкоштовне відвідування навчальних семінарів, тренінгів за обраною тематикою тощо [5].

Враховуючи потребу системності процесу мотивації та контролю інтелектуалізації трудового потенціалу підприємств, необхідність забезпечити самомотивацію та самоконтроль, а також рекомендації вітчизняних науковців щодо складових ефективної мотивації інтелектуальних працівників [7, с. 33–34], вважаємо за доцільне пропонувати суб'єктам господарювання застосовувати такі мотиваційні заходи системного характеру, спрямовані на інтелектуалізацію персоналу:

- наскрізний контроль за результатами діяльності персоналу в межах реалізації управлінських, виконавчих та забезпечувальних процесів, з метою встановлення причин відмінностей між очікуваними та досягнутими результатами і прийняття рішень щодо впливу мотиваційних чинників інтелектуалізації на їх врівноваження;

- вибір мотиваторів для різних категорій працівників, враховуючи їх очікування та внесок у формування результатів як за окремим процесом, так і підприємства загалом;

- використання комплексного підходу до стимулювання інтелектуальної активності персоналу на основі поєднання матеріальних (додаткова оплата праці, участь у розподілі прибутку тощо) та нематеріальних (навчання, кар'єра) стимулів;

- формування сприятливого творчого клімату та організаційного середовища для інтелектуалізації персоналу, які полягають у забезпеченні свободи, гнучкості та автономії, а також функціонуванні підсистеми з покладеними на неї завданнями впроваджувати та масштабувати результати інтелектуальної активності;

- формування підсистеми контролю за ефективністю використання ресурсів (матеріальних, фінансових, людських) інтелектуалізації на основі співставлення отриманої вигоди, в тому числі нематеріальної та майбутньої з обсягом витрат на її досягнення.

Отже, інноваційна економіка, основу якої складають високотехнологічні, наукомісткі виробництва, вимагає інтелектуалізації персоналу, скорочує частку непрофесійної праці, змінює професійну і кваліфікаційну структуру ринку праці. Ефективно організовані і належним чином керовані процеси створення, накопичення, використання й відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу утворюють базу для створення довгострокових конкурентних переваг підприємства і підвищення його стійкості. Тому, інтелектуальну складову трудового потенціалу підприємства можна визначити як сукупність професійних знань, навиків, творчих здібностей, об'єктів інтелектуальної власності, які використовуються у всіх видах економічної діяльності і стають джерелом додаткових прибутків, забезпечуючи стійкі ринкові перспективи і конкурентні переваги підприємству.

### Література

1. Дегтярьова І. Б. Економічні проблеми формування трудового потенціалу підприємства / І. Б. Дегтярьова, Є. О. Сітак // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 2. – С. 136–141.
2. Круш П. В. Трудовий потенціал підприємства: сутність та структура / П. В. Круш, О. І. Сімчера // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 233–237.
3. Жарінова А. Г. Інформація, знання і креативність як основні ресурси інтелектуального капіталу / А. Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10 (112). – 348 с.
4. Стец І. І. Відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу підприємства / І. І. Стец // Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. – № 6 (44). – 2013. – С. 183–187.
5. Новойтенко І. В. Теоретико-методичні засади розвитку інтелектуальної складової трудового потенціалу підприємства / І. В. Новойтенко // Агроінком. – 2013. – № 7–9. – С. 95–99.
6. Василик А. В. Сучасні підходи до мотивації інтелектуальної активності персоналу підприємства / А. В. Василик // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – Київ : КНЕУ, 2010. – Т. І. – С. 124–132.
7. Кісь С. Я. Формування системи забезпечення інтелектуалізації персоналу підприємства / С. Я. Кісь // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Вип. 5. – С. 31–34.

## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Глобальні економічні проблеми, різке погіршення якості навколишнього середовища, зміни клімату та загострення проблем соціального характеру виступили основними причинами для пошуку нових підходів до розвитку світового співтовариств.

Однією з нових теоретичних доктрин сучасності є концепція сталого розвитку, яка по новому підходить до вирішення проблеми пошуку шляхів ефективного використання наявних ресурсів та зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Зважаючи на активні дії уряду України щодо інтеграції вітчизняної економіки у європейський економічний простір, особливої актуальності набуває питання вивчення досвіду європейських країн у сфері сталого розвитку. Однак, через складність та комплексність концепції сталого розвитку її успішна реалізація, значною мірою, визначається не діями окремої країни, а спільною роботою держав певного регіону.



**Рис. 1. Європейські регіональні стратегії сталого розвитку**

Попри існування загальних рекомендацій до підготовки стратегій сталого розвитку кожен регіон чи країна мають певні характерні риси, що визначаються економіко-правовими особливостями, національними традиціями, культурним середовищем, екологічними проблемами, специфікою розподілу горизонтальної та вертикальної відповідальності між органами влади [1]. Все це і зумовлює відмінності у підготовці регіональних стратегій сталого розвитку та визначенні основних напрямів їх реалізації.

На рис. 1 подано основні напрями реалізації регіональних стратегій сталого розвитку, що реалізуються країнами Європи у Балтійському, Скандинавському регіонах та Європейському Союзі [2–6].

Зазначимо, що всі розглянуті регіональні стратегії сталого розвитку не зважаючи на те, що вони імплементуються у різних країнах Європи, мають ряд спільних рис. У всіх розглянутих документах робиться акцент на необхідності контролю за зміною клімату та ступенем використання природних ресурсів, підкреслюється важлива роль освіти, науки та інноваційних досліджень у забезпеченні сталості розвитку, окремим пунктом виділено підтримку добробуту місцевих жителів.

Переймаючи досвід європейських країн Україні доцільно розглянути можливість співпраці з країнами-сусідами щодо спільної роботи та запровадження ініціатив у сфері сталого розвитку для розв'язання нагальних еколого-економічних і соціальних проблем актуальних для нашого регіону.

## Література

1. Попович Н. В. Стратегії сталого розвитку країн Європи та їх картографічне забезпечення / Н. В. Попович // Проблеми безперервної географічної освіти і картографії. – 2015. – Вип. 22. – С. 108–111

2. Біла С. О. Стратегічні пріоритети сталого економічного розвитку країн європейського союзу до 2020 року / С. О. Біла, Д. А. Сирохман // Стратегія розвитку України. – 2015. – № 1. – С. 9–15.

3. Сітнікова Н. П. Досвід стратегічного планування сталого розвитку у країнах європейського союзу / Н. П. Сітнікова // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 11–14.

4. A Good Life in a Sustainable Nordic Region: Nordic Strategy for Sustainable Development [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:701472/FULLTEXT01.pdf>

5. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>

6. Council of the Baltic Sea States Strategy on Sustainable Development 2010–2015 [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.cbss.org/wp-content/uploads/2013/04/strategy-english.pdf>

ТЮРИНА Н. М., НАЗАРЧУК Т. В., КАРВАЦКА Н. С.  
Хмельницький національний університет

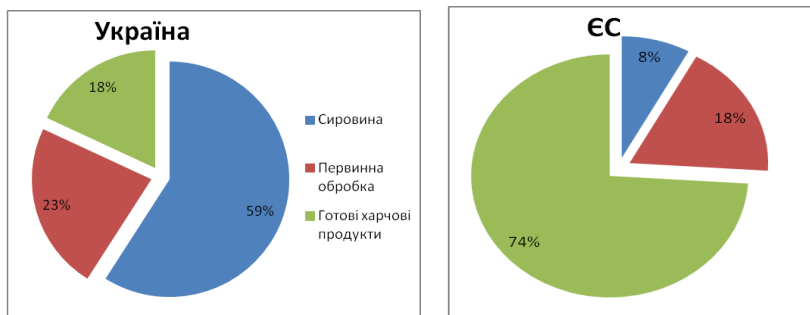
## **ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Для виходу України з кризи необхідно трансформувати існуючу модель її економіки на модель виробничо-інвестиційної, високо-технологічної, експортно-орієнтованої економіки, здатної виробляти конкурентоспроможні товари з високою доданою вартістю. Для забезпечення реалізації нової моделі потрібно змінити систему управління нею, яка створить умови для: вільного підприємництва, само-реалізації, самоорганізації громадян та самоуправління громад; впровадження децентралізації та дерегуляції; надходження та реалізації іноземних інвестицій та фінансових ресурсів для розвитку економіки; збереження економічної індивідуальності та використання переваг глобалізації для реалізації експортного потенціалу країни; створення якісної соціальної та гуманітарної систем для забезпечення гідних умов життя громадян; розвитку громадянського суспільства.

Нова модель економіки не зможе бути ефективною без інвестицій. Світова практика підтверджує, що недостатнє інвестування призводить до втрати конкурентоспроможності національної економіки, морального і фізичного занепаду основних фондів, спаду виробництва та збільшення собівартості продукції. Інвестиції в економіку України мають бути масштабними. Проте такі трансферти на перебудову економіки не можуть бути здійснені за відсутності системних політичних та економічних реформ. За сучасних умов конкуренція за міжнародний інвестиційний ресурс в рази збільшилась. Виграє конкурентну боротьбу той, хто зможе запропонувати більш якісні умови для інвестування. Тому стратегічне завдання нашої країни – це проведення структурних реформ, поліпшення бізнес-клімату і зміна моделі зростання від експортно-орієнтованої старої моделі на нову інноваційну інвестиційну модель зростання.

Зважаючи на товарну структуру експорту нашої країни, де основу складають сировина і продукція мінімальної технологічної межі, тобто товари з низькою доданою вартістю, а в структурі аграрного експорту майже 60 % – сировина, пріоритетним має стати, насамперед,

саме розвиток переробної промисловості, що базується на інноваційних технологіях. На сьогодні готові харчові продукти в структурі аграрного сектора займають лише 18 % у той час, коли аналогічний показник в ЄС складає 74 % (рис. 1).



**Рис. 1. Структура аграрного сектора України та ЄС**

*Джерело:* побудовано автором на основі даних Держкомстат України, Євростат

Це надзвичайно актуально для нашої країни, зважаючи на те, що по багатьох позиціях сільськогосподарської продукції Україна є у світових лідерах. Дуже важливо досягти синергії між сільським господарством та промисловістю. Чим більше обробленим буде сільськогосподарський продукт (високий рівень доданої вартості), тим краще захищена економіка країни. Без промисловості сільське господарство може деградувати.



**Рис. 2. Переваги України за оцінкою Horizon Capital**



За оцінкою Horizon Capital ключовою перевагою України також є те, що це велика, недооцінена країна, з великою кількістю ринкових ніш, з низькою вартістю основного капіталу (рис. 2). Ще однією важливою перевагою є ринок ІТ-послуг України, що вже вісім років зростає швидше, ніж в середньому у світі (рис. 3).



**Рис. 3. Ринок ІТ-послуг**

Це лише основні, першочергові для реалізації переваги розвитку економіки, що можуть бути покладені в основу побудови її нової моделі.

Таким чином, для виходу України з кризи необхідно трансформувати існуючу модель її економіки на модель виробничо-інвестиційної, високотехнологічної, експортно-орієнтованої економіки та змінити модель управління нею. Для ефективної реалізації нової моделі економіки виникає потреба в активізації інвестиційної діяльності. Першочерговими перевагами розвитку економіки нами визначені: розвиток переробної промисловості сільськогосподарської продукції, заснованої на інноваційних технологіях, та активний розвиток ринку ІТ-послуг.

## Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

## **УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «КОМПАНІЯ «УКРЕЛІТАГРО» НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Управління інноваційною складовою потенціалу визначає переваги підприємства на ринку, конкурентоздатність його потенціалу з врахуванням ресурсного потенціалу.

Планування та встановлення цілей розвитку потенціалу підприємства – це процес, що передбачає визначення ключових аспектів, аналіз ефективності статутних видів діяльності, визначення перспективних напрямів розвитку, та оцінювання їх ресурсозабезпеченості [1].

Основою обґрунтування стратегії розвитку потенціалу підприємства є місія та цілі підприємства, що складають основу для формування функцій адаптивного управління його елементами, слугують базою планування та побудови організаційно-функціональних структур адаптивного управління, формування системи мотивації та визначають критерії контролю та оцінювання результатів діяльності. Таким чином, саме рівень здатності підприємства досягати максимального, позитивного результату внаслідок здійснення статутної діяльності, визначає дієвість управління потенціалом підприємства. Тому, в основу управління потенціалом ТОВ «Компанія «Укрелітагро» має бути покладено систему цілей, яка будується із врахуванням внутрішньої структури, сфери діяльності, особливостей впливу зовнішнього середовища і стану елементів потенціалу та їх збалансованості. Якісний та кількісний склад ресурсного забезпечення (що формує ресурсний потенціал підприємства) з часом змінюється: фінанси витрачаються, техніка зношується, технології застарівають, інформація та наукові розробки втрачають актуальність, кадри старіють, а інституціональні взаємодії та взаємозв'язки перестають відповідати вимогам часу.

У зв'язку з цим, розвиток ТОВ «Компанія «Укрелітагро» має передбачати постійне оновлення ресурсного потенціалу, що досягається шляхом як підвищення ефективності його діяльності, так і впровадження нових форм і методів управління.

Можна виокремити такі особливості взаємозв'язку функціональних цілей ТОВ «Компанія «Укрелітагро» із визначеними ключовими компетенціями. Модернізація устаткування, як найбільш витратний напрям, потребує, перш за все, забезпечення достатнім фінансуванням. Для максимізації ефективності процесу необхідна досконала

інформаційна мережа та механізми взаємодії з виробниками та постачальниками обладнання. Крім того, успішність реалізації цього напрямку залежить від наявного науково-технологічного забезпечення та залучення кваліфікованого персоналу, спроможного використовувати нове обладнання.

Підвищення ефективності системи управління ТОВ «Компанія «Укрелітагро» має спиратися на формування ефективної організаційної, інформаційної та фінансової структур адаптивного управління потенціалом підприємства. Ефективне управління неможливе за відсутності необхідного фінансування, впровадження досягнень науково-технічного прогресу та цілісної інформаційної мережі, потребує взаємодії із органами виконавчої та законодавчої влади, висококваліфікованих працівників. Таким чином, успішна реалізація системи цілей розвитку потенціалу підприємства є базою його економічного зростання.

Слід зазначити, що у цьому процесі особливу роль відіграють процеси глобалізації та євроінтеграції. Так, виходячи на міжнародний ринок, підприємства отримують додатковий доступ (можливості) до інформаційних ресурсів щодо вдосконалення своєї інноваційної діяльності, нових можливостей долучитись до інноваційного міжнародного процесу.

З іншого боку, виникають перешкоди, пов'язані із можливою невідповідністю характеристик, в першу чергу, вимогам міжнародних стандартів щодо якості продукції, умов її реалізації, можливостей модернізації, типізації, утилізації та інших процесів. Така проблема є особливо istotною для підприємств машинобудування.

Варто зауважити, що формування та реалізація цілей розвитку потенціалу підприємства є процесом подолання різноманітних перешкод, що виникають на перехресті функцій забезпечення, наявних ресурсів та результатів аналізу впливу зовнішнього середовища і визначення ключових компетенцій функціонування підприємства.

Склад інструментів та управлінських технологій трудового, у тому числі інтелектуально-кадрового забезпечення ТОВ «Компанія «Укрелітагро», менш широкий, але має власну специфіку. Так реалізація ключової компетенції підприємства, що пов'язана з модернізацією обладнання, потребує підвищення кваліфікації персоналу та досягнення оптимальної чисельності працівників; оновлення асортименту також передбачає підвищення кваліфікації персоналу та використання аутстафінгу; підвищення ефективності системи управління – зміну топ-менеджменту або підвищення його кваліфікації.

Подолання інформаційних перешкод під час модернізації обладнання, передбачає моніторинг ринку необхідного обладнання, нала-

годження партнерських відносин із виробниками та/або постачальниками обладнання, з подальшим проведенням тендерів для визначенням найбільш привабливої пропозиції, що дозволяє отримати повну та максимально достовірну інформацію щодо цін і характеристик обладнання.

Інноваційно-інвестиційні перешкоди передбачають специфічні шляхи подолання для ТОВ «Компанія «Укрелітагро». Надзвичайно важливим є застосування інноваційних технологій, що стосується усіх напрямів діяльності підприємства. При модернізації обладнання основні зусилля концентруються на придбанні нового, більш продуктивного обладнання або модернізації існуючого. Подолання науково-технологічних бар'єрів при оновленні асортименту передбачає, перш за все, налагодження партнерських відносин із науковими організаціями та вищими навчальними закладами, з метою розробки нових продуктів чи технологій, та придбання у правовласників ліцензій на виробництво вже розробленої. Основні зусилля, спрямовані на подолання науково-технологічних бар'єрів з метою підвищення ефективності системи управління, повинні бути спрямовані на активне використання сучасних здобутків інформаційно-комунікаційної сфери – сервісів спільної роботи з документами та проектами, миттєвих повідомлень, cloud-сховищ даних тощо. Реалізація цих заходів значно покращує процес обробки інформації та покращує його якість.

Таким чином, можна стверджувати, що розроблений комплекс цілей управління потенціалом ТОВ «Компанія «Укрелітагро» складається з базових цілей, що тотожні до відповідних фінансових інструментів та управлінських технологій, а також елементів потенціалу певного рівня.

Незважаючи на відносно однакові недеталізовані цілі розвитку потенціалу ТОВ «Компанія «Укрелітагро» – залучення додаткових джерел фінансування, забезпечення підприємства матеріально-технічними та технологічними ресурсами, висококваліфікованими кадрами, забезпечення потреб підприємства в актуальній та достовірній інформації, створення умов ефективної взаємодії підприємства з іншими учасниками ринку – декомпозиція їх до рівня базових цілей відповідно до перешкод розвитку потенціалу для ТОВ «Компанія «Укрелітагро» уможливує різні комбінації цілей та необхідного інструментарію їх досягнення. Тому надзвичайно важливо спрямовувати зусилля щодо забезпечення конкурентоспроможності потенціалу ТОВ «Компанія «Укрелітагро» першочергово на вирішення вказаних аспектів. В умовах динамічного ринкового середовища, враховуючи їх комплексність та різноаспектність, доцільним є застосування інноваційного підходу.

## Література

1. Бачевський Б. С. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / Б. С. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – Київ : Центр навч. л-ри, 2009. – 400 с.
2. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін. – Київ : Центр навч. л-ри, 2006. – 362 с.

ЛАПШИН І. М.

Хмельницький національний університет

### **ТЕОРІЯ СИСТЕМНОСТІ В ДОСЛІДЖЕННІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН**

Після розпаду СРСР, процес пристосування населення України до нових соціально-економічних умов розвитку рефлексував у трансформації суспільно-демографічної системи демографічних процесів. У зв'язку із зупинкою та закриттям багатьох індустриальних підприємств в кінці ХХ ст. обсяг виробництва значно зменшився, рівень безробіття зріс, що сильно позначилось на демографічних процесах, зокрема на механічному приросту та зміні статевовікової структури населення. В основному політичний та соціально-економічні фактори негативно вплинули на демографічну ситуацію в країні. Криза даних елементів загально державної системи прямо відбилась на демографічних процесах, через те що ці елементи є мають сильний взаємний зв'язок. Наслідком цього відповідно стало зростання бідності, безробіття, зниження народжуваності та збільшення смертності, еміграція населення закордон.

Трансформаційний період в Україні характеризується затяжною системною кризою, що проявляється як на рівні сіл так і міст. Науково підтверджує таке твердження В.С. Стешенко, яка відзначає, що багатосторонні економічні зміни, посилені впливом соціально-демографічних процесів спричинили трансформацію народонаселення усіх сфер демографічного прояву в країні [1, с. 27–30].

Трансформація демографічних процесів є їх постійним розвитком та змінами. Будь-який процес має свою мету та несе за собою зміни як кількісного так і якісного характеру. Демографічні процеси розвиваються системно, тому їх розвиток теж є системним, а самі

критерії розвитку демографічних процесів можна визначити, досліджуючи характер трансформаційних змін. Сама характеристика, полягає як зазначалось в якісних та кількісних показниках розвитку. Таким чином, їх дослідження на сучасному етапі дозволить зрозуміти ступінь трансформаційних змін розвитку демографічних процесів.

Однак варто зауважити, що зміни та розвиток демографічних процесів лише веде до загальної трансформації даної системи. Зміни це скоріше відображення кількісних та якісних характеристик. Трансформація демографічних процесів передбачає в основному якісні зрушення в її структурі, у взаємозв'язках її елементів, що в кінцевому рахунку веде до зміни як її стану так і форм функціонування. Будь-яка система розвивається лише через глибинні структурні зрушення і трансформацію через конфлікти та кризу в середині системи та системи з навколишнім середовищем її існування. Подолання таких криз та конфліктів є трансформаційними зрушеннями в розвитку системи. Дані зрушення не завжди є позитивними. Тому постає питання регулювання демографічних процесів таким чином, та створення таких умов для їх функціонування щоб трансформаційні зрушення несли позитивний характер. Якщо розглядати демографічні процеси в країні з точки зору теорії системності, виявиться, що кризові явища не мають однієї конкретної причини, а кризова ситуація, яка розвивається роками, я наслідком занепаду усіх сфер діяльності країни та її населення [2].

Детермінуючи демографічні процеси як систему, відмітимо досить чітко та вдале визначення Ф.І. Перегудова та Ф.П. Тарасенка, котрі зазначають, що система – це множина взаємозв'язаних елементів, що існують окремо від зовнішнього середовища, взаємодіючи з ним як одне ціле [3].

В.М. Сагатовський дав визначення системі, як кінцевій множині функціональних елементів і відносин між ними, яка виділена з середовища відповідно до визначеної мети в рамках певного часового проміжку [4].

З огляду на існуючі погляди науковців можемо визначити **демографічні процеси**, як такі системні явища, що відбуваються з населенням в цілому, тобто це не лише множина однорідних демографічних подій (народжуваність, смертність, шлюбність, розлучуваність та міграційний рух населення), це насамперед сукупність базових суспільних відносин та чинників, що ці відносини формують. Тобто демографічні процеси – це процеси розвитку демографічної сфери як системи, що поєднує в собі політичні, соціальні, економічні, правові та інші сфери діяльності населення, де дані сфери є елементами цілого –

системи, де демографічні події виступають факторами формування населення в систему.

Демографічні процеси перебувають в постійному розвитку, піддаються впливові факторів (елементів), зазначених вище та впливові ззовні. Це постійні та безперервні зміни в суспільстві. Криза в демографічній сфері не почалась сьогодні чи вчора, вона постійно розвивається разом із суспільством, і є наслідком як негативних явищ минулого так і відсутності актуальних позитивних суспільних зрушень, яких вимагало та продовжує вимагати суспільство сьогодні. Відсутність позитивних змін приводить до постійного погіршення, тобто до поглиблення кризи [5].

З точки зору демографічних процесів як системи, кризові явища не можливо вирішити, покращуючи чи здійснюючи реформи лише в соціальній сфері, оскільки як зазначено вище, демографічні процеси це система, що складається із сукупності різних сфер життєдіяльності країни та населення. Відтак лише докладаючи зусиль для покращення усіх елементів системи, а саме: політичного, правового, економічного та соціального становища та інших сфер, можна здійснити позитивні зрушення в розвитку демографічних процесів [1, с. 2–4].

Оскільки ми розглядаємо демографічні процеси як систему, тому для вирішення проблеми розвитку демографічної ситуації в країні потрібно використовувати саме системний підхід, де демографічні процеси виступають як одне ціле і які можна охарактеризувати за якісними, кількісними та функціональними ознаками. Як і будь-яка система, демографічні процеси мають свою структуру, яка складається з сукупності елементів, які мають свої певні атрибути та властивості, взаємодіють кожен між собою, впливають на загальний розвиток системи та на розвиток кожного її елементу, володіючи при цьому рядом функцій. Загалом така система містить в собі властивості та функції кожного елементу.

Взаємодія усіх елементів такої демографічної системи полягає в існуванні взаємного впливу усіх елементів системи один на одного. Оскільки, за теорією системності, будь-яка система існує та розвивається завдяки впливу із зовні та внутрішній взаємодії її елементів, демографічні процеси в даному випадку не є виключенням. Ці процеси піддаються постійному впливу як з середини системи так і з зовні. В даному випадку зв'язки системи та направленість їх впливу визначають її стан [6].

Що стосується структури демографічних процесів, то як і будь-яка система вона складаються з ряду елементів, якими є окремі люди, та великі соціальні групи так і загалом все населення. Дані

елементи мають свою структуру та ціль. Структура в даному випадку виступає найбільш істотними складовими та зв'язками, які мало змінюються при поточному функціонуванні системи і забезпечують існування системи та її основних властивостей. Структура описує організованість системи, стійку в часі впорядкованість елементів та зв'язків між ними. Ціль такої системи в залежності від контексту і стадії пізнання має різне наповнення: «кінцевий результат», або ж як в даному випадку – «постійний розвиток». Тому для можливості всебічного вивчення проблеми розвитку демографічних процесів варто враховувати і дослідити їх елементи, зв'язки між ними, їх структуру та мету.

### Література

1. Демографічна криза в Україні. Проблеми дослідження, витоки, складові, напрями протидії / НАН України, Інститут економіки; за ред. В. Стешенко. – Київ, 2001. – 560 с.
2. Загальна теорія систем // Філософський словник / За ред. І. Т. Фролова. – 4-те вид. – М. : Політвидавництво, 1981. – 445 с.
3. Перегудов Ф. І. Введення в системний аналіз / Ф. І. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. – М. : Вища школа, 1989.
4. Сагатовский В. М. Основы систематизации общих категорий / В. М. Сагатовский. – Томск, 1973.
5. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналітична доповідь / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2014. – 132 с.
6. Л. фон Берталанфі, Загальна теорія систем – Критичний огляд : зб. праць // Дослідження з загальної теорії систем = L. von Bertalanffy, General System Theory – A Critical Review, «General Systems», vol. VII, 1962, p. 1–20). – М. : Прогресс, 1969. – С. 23–82.

KOLOMYICHUK D.

V.N. Karazin Kharkiv National University

### **THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS BETWEEN UKRAINE AND NIGERIA**

Being one of the members of the world community, Ukraine can not be separated from the transformation of the recent integration processes. For Nigeria, where the purpose and content of socio-economic growth is a model of "catching-up development" in which it is necessary to prevent



further marginalization of this country in the structure of the world economy. However, solving this problem in terms of the previous economic structure, based on traditional industries are unpromising.

Analysis of GDP by sector of economic activity Nigeria makes it possible to identify five groups in the territorial structure of the economic system of the country in particular. Group 1 includes the metropolitan area of the state of the defining point in the farm industry and services – 70 %, the share of the agricultural sector is less than 20 %. The 2 group includes the south-eastern provinces of the state with a high proportion of agriculture and industry. The 3rd group consists of the northwestern provinces with a predominance of services and a high share of agriculture. The 4th group is formed by the southwestern provinces, the economy of which has a high share in the tertiary sector, while the agrarian and industrial sectors have approximately equal proportions, and in the rest of the group 5 are the northeastern provinces of the state, whose economy is characterized by a relatively uniform share of all three sectors: agrarian, industrial and service sectors.

The current economic structure in Nigeria is such that oil production accounts for about 40 % of GDP, over 95 % of foreign exchange earnings, and more than 70 % of federal government revenues (Ezirim, 2015). The contribution of agriculture to GDP decreased. On the other hand, the production decreased in proportion, indicating that the low efficiency of the industrialization policy pursued for many years. In the report of the Central Bank of Nigeria for 2016, there was a decline and stagnation in the manufacturing industry: 7.9 % (2014), 7.6 % (2015) and 7.6 % (2016). The profit of agricultural production took a reversal from the past, when Nigeria's export trade was dominated by non-oil products such as rubber, palm products, peanuts and cotton, which disappeared from the export list (Ogunkola, 2015). This reflects a multiyear inconsistent policy, including overestimated exchange rates, inefficient investments in agricultural infrastructure, economically unreasonable lending policies, inappropriate pricing policies and inappropriate support for small and medium-sized businesses. The inefficient functioning of the manufacturing sector arose largely because of its high dependence on imports for technology, machinery and components.

Within the international division of labor, Nigeria has lost the role of a leading supplier of some types of agrarian raw materials to the world market, while preserving the monocultural nature and raw material orientation. The dynamics of economic development of the country during the years of independence was determined by the extensive industrial development of hydrocarbon resources and the decline in agricultural production. The economy has become a stable fuel and mineral specialization, becoming one of the world's main exporters of oil. The symbiosis of the modern

and traditional sectors of the economy, the large scale of the shadow economy, which controls up to 70 % of GDP. In 2016, GDP was estimated to be equivalent to \$ 105.9 bil. US, \$ 970 per 1 person. Nigeria, according to the world classification by the UN, refers to the least developed countries of the world. By the poverty line, about 60 % of the population lives. Despite this, the average annual GDP growth rate in 2001 was 3.1 %, in 2016 – 3.5 %. Partially exceeded the growth rates of the population, there is a tendency towards the gradual exit of the country from the lane of economic stagnation, and a high level of inflation (14.9 % in 2016) persists, which prevents stabilization at the macroeconomic level [1].

### **References**

1. National Bureau of Statistics of Nigeria [Electronic resource] / Access mode: <http://nigerianstat.gov.ng>.

**Секція 2.**  
**Міжнародна логістика,**  
**організація міжнародних перевезень**  
**та митний супровід товарів в рамках СОТ**

---

МАТЮХ С. А.  
Хмельницький економічний університет

**ЛОГІСТИЧНІ МЕРЕЖІ В СУЧАСНИХ**  
**ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Останніми роками на українському ринку спостерігаються тенденції, що кардинально змінюють колишні схеми продажів. Сьогодні можна впевнено говорити про закінчення ери притаманної 1990–2000 рокам схеми продажу «виробник–продавець» без будь-якого інтересу до подальшого шляху товару назустріч кінцевому споживачеві й перехід до забезпечення присутності товару в доступній для споживача близькості.

Необхідність налагодження дистрибуції стає нагальною для кожної компанії, яка працює на конкурентному ринку. Зі зростанням конкуренції компанія має звертати увагу не лише на цінову політику, а й на наявність своїх товарів на полицях магазинів та доступність їх потенційному покупцеві. Для цього, власне, і створюється дистриб'юторська мережа як різновид системи збуту.

Отже, все починалося з простої і банальної схеми – «виробник–оптовик». Така схема орієнтована на єдину ціль – продати. На підприємстві був відділ збуту, завдання якого полягало в збуті товару. Перед ними іноді ставився план, збутова ціна визначалася залежно від обсягів. Як правило, компанія відмовляється поступово від співпраці з оптовиками, тобто переходить до співпраці з дистриб'юторами, якими нерідко стають вчорашні оптовики.

До роботи з дистриб'ютором приходиш тоді, коли цікавлять не тільки продаж, але й забезпечення присутності товару в місцях продажу. Основна відмінність дистриб'ютора від оптовика полягає в тому, що дистриб'ютору ставиться завдання продавати далі так, щоб забезпечити виробникові присутність у торгових точках.

Розраховувати виключно на дистриб'ютора – найдешевша, але найменш якісна схема – втім, вона теж може бути оптимальною, якщо нею правильно користуватися.

Отже, тенденції показують, що оптовики поступаються місцем дистриб'юторам, або самі стають дистриб'юторами, а дистриб'ютори, в свою чергу, мусять розвиватися, заглиблюючись у регіони, поступаючись експансії мереж та перетворюватися у транспортно-логістичні компанії, поступаючись розвитку власних дистриб'юторських мереж виробників. Поле для розвитку дистриб'юторів залишається в їхній націленості на продаж певного товару (або специфічного асортименту товарів) і захоплення нових територій. Якщо можливо розвести канали дистрибуції на різні сегменти, це однозначно матиме користь, адже основна роль дистриб'ютора – забезпечення доступності.

Мотивація оптовиків проста: за виконання плану вони преміюються, наприклад, кольоровим телевізором. Однак, проконтролювати продажі практично неможливо, бо зараз здебільшого беруть відстрочку платежа. За передплатою можуть купуватися тільки ексклюзивні бренди, що буває нечасто. Тому схема далека від досконалості. Цікавішим мотиваційним фактором може бути різниця в ціні передоплати та оплати за фактом продажу. Правда, далеко не всі оптові клієнти вміють рахувати вартість грошей. І, як правило, працюють за відстроченими проплатами.

Ринкові конкурентні умови створюють перед компанією необхідність не лише виробляти якісний продукт, а й забезпечити його доступність для покупця. Тому компанії почали ставити інші вимоги до тих, хто продає їхні товари – забезпечення доступності товару для споживача. Тобто працювати з дистриб'юторами або будувати власну дистриб'юторську мережу.

***Виробник + оптовик + дистриб'ютор.*** Така схема швидше виняток, ніж правило, і працює впродовж виключно короткого проміжку часу.

Схема одночасної співпраці з дистриб'юторами та оптовиками не є ні реальною, ні логічною, бо дистриб'ютори і оптовик працюють в різних вагових категоріях – у дистриб'ютора є команда з продажу (склади, офіси, логістика тощо), а в оптовика – контейнери і все. І пропонувати їм однакову ціну ви, відповідно, не можете, тому в одному місці товар почне суттєво відрізнятися за ціною порівняно з іншим. Почнуться непорозуміння, що, поза сумнівом, відіб'ється на компанії.

Як правило, компанія відмовляється поступово від співпраці з оптовиками, тобто переходить до співпраці з дистриб'юторами, якими нерідко стають вчорашні оптовики.

До роботи з дистриб'ютором приходиш тоді, коли цікавлять не тільки продаж, але й забезпечення присутності товару в місцях продажу. Основна відмінність дистриб'ютора від оптовика полягає в тому,

що дистриб'ютору ставиться завдання продавати далі так, щоб забезпечити виробникові присутність у торгових точках. Він не лише забезпечує обсяг продажу, але й доставку товарів до торгових точок, або продаж дилерам. Отже, дистриб'ютор передусім має зробити продукт територіально доступним споживачеві. У загальновідомій схемі «4Р» дистриб'ютор має нести повну відповідальність за place (місце).

Розраховувати виключно на дистриб'ютора – найдешевша, але найменш якісна схема – втім, вона теж може бути оптимальною, якщо нею правильно користуватися.

Для ефективної роботи дистриб'ютора треба мотивувати.

Існують різноманітні схеми мотивації агентів дистриб'ютора: бонуси, програми лояльності, які можуть бути направлені на мотивацію роботи працівників кількох рівнів:

1. Перший рівень – безпосередній керівник компанії. Можна заплатити бонус керівнику (якщо не особисто, то організації), і якщо його цей бонус влаштує, то його завданням є справити вплив на нижчі рівні. Як правило, найефективніший і найменш ресурсозатратний метод. Однак, і найдорожчий.

2. Другий – супервайзер. Заохочується супервайзер, який в свою чергу починає впливати на торгових агентів.

3. Третій – агенти. Заохочуються безпосередньо торгові агенти. Хоча, цей метод і найдешевший, однак, забирає багато ресурсів і потребує контролю та координації.

Завжди треба знаходити те, що найбільше підходить компанії та найкраще забезпечує результат, оскільки всі схеми працюють. Якщо керівник може забезпечити процес збуту на необхідному виробникові рівні, то найпростіше розраховуватися з ним. Якщо керівник з тих чи інших причин не може (чи не хоче) цього забезпечити, треба виходити на рівень супервайзерів та торгових агентів.

## Література

1. Крикунов М. В. Маркетинг как инструмент процессов глобализации. Перспективы Украины в координатах постиндустриального и постэкономического обществ / М. В. Крикунов // Маркетинг и реклама. – 2000. – № 5–6. – С. 42–46.

2. Руделиус У. Маркетинг. – М. : ДеНово, 2001. – 706 с.

3. Циганкова Т. М. Управління міжнародним маркетингом : навч. посібник / Т. М. Циганкова. – Київ : КНЕУ, 2001. – 132 с.

## **ЕКСПРЕС-СЕРВІС З ОФОРМЛЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ОСОБИСТОГО КОРИСТУВАННЯ: ДОСВІД ОДЕСЬКОЇ МИТНИЦІ ДФС**

З 08.09.2017 в зоні діяльності Одеської митниці ДФС реалізується проєкт під умовною назвою «Автомобільний ХАБ». Даний сервіс впроваджується під егідою голови Одеської обласної державної адміністрації та за всебічного сприяння керівництва ДФС України з метою створення оперативної та безпроблемної послуги з оформлення транспортних засобів, у тому числі особистого користування, від їх ввезення на митну територію України до взяття на облік у сервісному центрі МВС. В рамках цього проєкту в межах пункту пропуску «Одеський морський торговельний порт» на території ТОВ «Євротермінал» організовано спільну роботу наступних державних та недержавних органів і установ:

- Одеського прикордонного загону Південного регіонального управління Державної прикордонної служби України;
- підрозділу Одеської митниці ДФС, який здійснює митне оформлення транспортних засобів;
- філії сервісного центру МВС України в Одеській області;
- органу сертифікації колісних транспортних засобів;
- експертних організацій з товарознавчого дослідження для визначення ринкової вартості автомобілів, що ввозяться на митну територію України.
- філії АБ «Укргазбанк»;
- страхових компаній для оформлення полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та надання інших страхових послуг.

У безпосередній близькості до Автомобільного ХАБу створено станцію технічного обслуговування (СТО) для приведення транспортних засобів до належного технічного стану та переобладнання їх у відповідності до національних технічних стандартів.

Запланована потужність Автомобільного ХАБу від 50 до 100 транспортних засобів на день. Графік роботи – з 9<sup>00</sup> до 21<sup>00</sup> щоденно (включаючи вихідні та святкові дні).

Він є новим сервісом в Одеському порту, який дозволить швидше оформляти придбані за кордоном громадянами автомобілі. Даний сервіс працює за принципом Єдиного офісу.

Процедура оформлення через Автомобільний ХАБ здійснюється наступним чином:

- контейнери з авто після вивантаження з борту судна перевозяться на територію ТОВ «Євротермінал», де розміщений Автомобільний ХАБ. Оформлення документів здійснює експедиторська компанія, яка подає заявку на розформування контейнера, процедуру, під час якої знімаються пломби, відкривається контейнер та вивантажуються автомобілі (від одного до чотирьох авто). Дану процедуру здійснюють співробітники порту під наглядом експедитора та представника митниці;

- вивантажене з контейнера авто переміщують на спеціальну стоянку на території Автомобільного ХАБу. Для подальшого оформлення надається висновок про вартісні та якісні характеристики автомобіля та відповідність його екологічним стандартам не нижче Євро – 5;

- власником авто здійснюється сплата митних платежів. Платіжне доручення разом із іншими документами: тайтлом, інвойсом, коносаментом, паспортними даними та ідентифікаційним кодом передаються брокеру, який здійснюватиме митне оформлення;

- після оформлення декларації власник може забрати авто із порту.

При цьому, автовласники можуть отримати додаткові можливості, зокрема:

- оформлення в Автомобільному ХАБі страхування громадянської відповідальності або Каско;

- отримати автомобільний номер будь-якого регіону України.

Видача технічного паспорту й номеру здійснюється місцевим філіалом сервісного центру Міністерства внутрішніх справ;

- якщо автомобіль потребує ремонту або переобладнання відповідно до технічних вимог вітчизняного законодавства, його можна для здійснення необхідних маніпуляцій залишити на СТО, що знаходиться поруч з територією Автомобільного ХАБу.

Серед проблемних аспектів функціонування Автомобільного ХАБу доцільно виділити наступні:

- необхідність оформлення попередньої митної декларації та здійснення формальних процедур з контролю за переміщенням товарів (при цьому автомобілі нікуди з пункту пропуску не переміщуються), що суттєво ускладнює процедури митного оформлення підакцизних транспортних засобів особистого користування в режимі імпорту безпосередньо в пунктах пропуску через державний кордон;

- неоднозначна позиція ДФС щодо місця митного оформлення громадянами транспортних засобів особистого користування;

- відсутність у Сервісного центру МВС №5153 дозволу на розміщення в зоні митного контролю на території міжнародного

пункту пропуску для морського сполучення «Одеський морський торговельний порт» (у місці розташування Автомобільного ХАБу).

Аналізуючи ефективність реалізації даного проекту, варто зазначити, що за період роботи Автомобільного ХАБу (вересень 2017 – 19.03.2018) здійснено пропуск до інших митниць понад 1700 автомобілів та митне оформлення понад 11200 автомобілів. Окрім того, завдяки експрес-сервісу кількість оформлюваних протягом місяця автомобілів, що були у використанні, зросла майже у 8 разів, а митні платежі збільшились у шість разів.

Таким чином, варто зазначити, що практична реалізації проекту Автомобільний ХАБ спрямована на спрощення митних процедур при оформленні транспортних засобів й забезпечення «прозорості» даного процесу з однієї сторони, та забезпечення зростання надходжень до державного бюджету у вигляді митних платежів. Незважаючи на досить позитивну динаміку в реалізації проекту суттєвого доопрацювання й удосконалення потребує низка організаційних аспектів від усунення яких в кінцевому результаті й залежатиме його ефективність.

ЗАПОРОЖЕЦЬ О. Ф.  
Одеська митниця ДФС

## **ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МЕХАНІЗМУ КООРДИНАЦІЇ В ПРАКТИКУ КОНТРОЛЮ ПРАВИЛЬНОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ**

Міжнародна практика застосування методів та засобів у процесі митного адміністрування з залученням приватних служб, компаній, асоціацій, має позитивний досвід. Зазначена модернізація та автоматизація митниць має всесвітні приклади, зокрема в Данії та Швеції, Індонезії, Південному Судані. З митними адміністраціями Албанії, Болгарії та Латвії мала досвід співпраці британська компанія Crown Agents, яка працює з клієнтами в більш, ніж ста країнах. Спектр напрямків роботи експертів не є вичерпним. З урахуванням складності такого соціального феномена як митна справа, їх перелік постійно розширюється – від початкових консультацій у різних галузях та проектах до повного управління митними операціями з неухильним дотриманням вимог митного законодавства. Загалом така співпраця не означає тотального управління компаніями митницею. Як раз навпаки, мова йде про консалтингові послуги, які повинні мати метою створення умов для залучення інвестицій в національну економіку, достатніх надхо-



дженів від митних платежів, захисту вітчизняних товаровиробників, автоматизації, аналізу законодавчого забезпечення, моніторингу обсягів експортних та імпорتنих операцій спеціальними групами. В межах управлінських компетенцій останнім дозволяють здійснювати управління державними фінансами, впроваджувати гуманітарні та антикризові заходи, займатися закупівлями, логістикою, економічною та екологічною безпекою, спрощенням процедур митного та пост-митного контролю, працювати у складі контролюючих органів охорони здоров'я, IT-консалтингу і навчання, розробкою ефективних заходів управління ризиками. З метою сприяння розвитку паритетних взаємовідносин між компаніями-експертами та митницею створено механізм обміну інформацією, координації дій та звітності перед міністерством фінансів та суспільством.

Реалії розвитку національної економіки, які констатують її залежність від імпорту, зумовлюють потребу запровадження моніторингу і діагностики оцінювання ефективності інноваційних заходів зарубіжного досвіду в сфері модернізації системи митного адміністрування з залученням приватних експертних служб. Важливим у цьому напрямку є контроль правильності визначення митної вартості, зокрема вживаних електромобілів з США та Канади, митне оформлення яких здійснюється в зоні діяльності Одеської митниці ДФС. Однією з причин збільшення обсягів митних оформлень за даною категорією товарів є прийняті зміни до Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів від 31.05.2016, що передбачає суттєве зниження ставок акцизного податку на вживані транспортні засоби. Більш того, відповідно до Перехідних положень Податкового кодексу України, до 31 грудня 2018 року операції із ввезення на митну територію України транспортних засобів, оснащених виключно електричними двигунами, звільнені від сплати митних платежів [1].

Однак, для забезпечення контролю розрахунку митних платежів у повному обсязі дискусійним залишається питання щодо правильності визначення митної вартості вживаних електромобілів зокрема. Адже рівень митної вартості таких автомобілів визначається у кожному конкретному випадку з урахуванням всіх складових, сукупність яких впливає на її формування в цілому. Особливої уваги, на наш погляд, слід приділяти відомостям з висновків експертних організацій, в контексті застосування зарубіжного досвіду США щодо формування «історії» автомобілю з моменту його реєстрації та чинників, що вплинули на рівень митної вартості на конкретну дату та доступу митниці до відповідного інформативного масиву.

У США офіційні представники автовиробників можуть встановлювати як правила внутрішнього ринку, так і обмеження щодо експорту автомобілів з урахуванням їх кількості, країни експортування тощо. З огляду на попит українського вторинного ринку до автотранспортних засобів з США, слід враховувати, що придбання електромобілів як у приватної особи, так і у фірмовому салоні, у юридичної особи – користувача автомобіля в службових цілях, у сертифікованого дилера, на спеціалізованому аукціоні, їх реєстрація в США та експорт за межі країни, регламентовано федеральним законодавством США. Перед придбанням покупцю надається довідкова інформація щодо автомобіля, який обрано (Vehicle history reports) – «CARAX»/«AUTOCHECK». Зазвичай якісний аналіз об'єктивної інформації надають комерційні веб-сервіси. Так, за тридцять років діяльності фаховим є «Карфакс» (Carfax. Inc.), який надає звіти з історії автомобілів для приватних та юридичних осіб США і Канади. Важливим з експертів є лідер інформаційного простору ресурс AutoCheck. Діапазон співпраці зазначених сервісів поширено на автосервіси та страхові установи. Необхідні бази даних від партнерів та джерел, включаючи міністерства, департаменти поліції, правоохоронних органів та митних адміністрацій, страхових компаній, майстерень з обслуговування та ремонту, системи автомобільних дилерських аукціонів містять хронологію від початку експлуатації конкретного автомобіля (реєстрацію, сервісно-технічне обслуговування, подальший продаж, наявність дорожньо-транспортних пригод тощо). Оприлюднена інформація є підґрунтям для виписки продавцем Title покупцеві, що підтверджує володіння автомобілем [2]. В окремих штатах США покупцеві виписується Salvage title, який містить інформацію щодо наявних пошкоджень автомобілю, фіксування фактів викрадення або його руйнування, про що наведено в довідках веб-сервісів «CARAX»/«AUTOCHECK».

Дієюю щодо оцінювання неушкоджених автомобілів у США визнана система дилерських on-line аукціонів (закритих) дочірня компанія підприємства «Cox Enterprises» – «Manheim». Ціна на такі автомобілі формується на 20–30 % нижче від дилерської. Чинним аукціоном пошкоджених автомобілів у США та Канаді є «Insurance Auto Auctions. Inc.». Реалізація автомобілів здійснюється зі знижкою від 30 % до 70 %. І це не повний перелік продавців автомобілів з США, чий практичний досвід ефективного функціонування заслуговує особливої уваги в контексті вироблення єдиної позиції як митниць ДФС, так і експертних установ щодо модернізації механізмів у забезпеченні контролю правильності визначення митної вартості вживаних авто.

## Література

1. Про внесення зміни до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів від 31 травня 2016 року № 1389–VIII // Відом. Верхов. Ради України, 2016. – № 31. – Ст. 544.

2. Title (приклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.factorywarrantylist.com/my-vehicle-title](http://www.factorywarrantylist.com/my-vehicle-title)

МАРЧУКОВ А. С.  
Одеська митниця ДФС

### **ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ, ЩО ПЕРЕМІЩУЮТЬСЯ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН**

В сучасних умовах відкритості української економіки, що характеризується її залежністю від імпорту, особливої актуальності набувають питання визначення ефективності інструментів фіскальної політики, що спрямовані на реалізацію основних функцій митниць ДФС. Адже достатній рівень ефективності митного адміністрування надає перспектив державі використовувати свої ресурси та інструменти впливу для досягнення цілей суспільного розвитку. Проте, на сьогодні однією із основних функцій митниць є забезпечення наповнення Державного бюджету за рахунок митних платежів, при цьому, функція захисту митних інтересів резидентів та безпеки держави набуває вторинного значення. Саме цим й обумовлено досить високий рівень оскаржень, що стосуються коригування митної вартості транспортних засобів.

Аналізуючи ситуацію, що склалась на вітчизняному ринку транспортних засобів, варто відмітити, що у зв'язку із прийняттям Закону України «Про внесення змін до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів від 31.05.2016, що передбачає суттєве зниження ставок акцизного податку на вживані транспортні засоби, їх частка в структурі імпорту зросла, а тому обсяги митних оформлень за даною категорією товарів збільшилися. На тлі прийняття зазначеного закону відбувається постійний перегляд та оновлення супровідних документів, що мають подаватись при митному оформленні транспортних засобів, при цьому, вони здебільшого регламентуються внутрішніми відомчими листами, наказами, які за своєю

суттю є індикативними й не відображені у нормативно-правових актах, що регламентують проблемні питання, що, у свою чергу, провокує посилення протистояння між учасниками митних правовідносин й переносить вирішення питання визначення митної вартості транспортних засобів у судову площину. Враховуючи зазначені аспекти, слід зробити висновок про те, що дане питання все більше набуває політичного забарвлення. З метою окреслення проблемних моментів в процесі визначення та контролю митної вартості транспортних засобів, доцільним є здійснення аналізу основних підходів, що використовуються на сьогодні у вітчизняній практиці.

На сьогодні основні аспекти визначення вартості транспортних засобів регламентуються Правилами митного контролю та митного оформлення транспортних засобів, що переміщуються громадянами через митний кордон України, затверджені наказом Державної митної служби України від 17.11.2005, № 1118, а особливості пропуску та оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами – Митним кодексом України (далі – МКУ) [1]. Варто зазначити, що у першому документі не відображено процедуру визначення митної вартості транспортних засобів, тоді, як у МКУ – не виписано специфіки цієї процедури для транспортних засобів (вживаних у тому числі).

Варто зазначити, що формування вітчизняної системи оцінки та контролю митної вартості здійснюється в напрямку гармонізації національного законодавства до вимог Європейського союзу та Світової організації торгівлі, в результаті чого було ухвалено нову редакцію МКУ, відповідно до якого принципово змінились механізми визначення, і порядок контролю митної вартості. Разом із цим, зміни торкнулись усіх складових процесу визначення митної вартості: економічної, правової та організаційно-технологічної. Це стало важливим етапом застосування українських правових норм митної оцінки товарів до міжнародної системи визначення митної вартості, запровадженої згідно з Угодою про застосування статті VII ГАТТ 1994 р., і вагомою умовою ефективного процесу вступу України до ГАТТ/СОТ. При цьому, слід зауважити, що відповідно до вимог ч. 2 ст. 246 МКУ, порядок виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, якщо інше не передбачено МКУ. Але практика застосування норм МКУ, а саме розділу III в частині обчислення митної вартості товарів і процедур контролю за її числовим значенням з боку органів доходів і зборів, потребують додаткових роз'яснень стосовно окремих

видів товарів. Окрім того, як уже зазначалось, гострою є необхідність внесення змін до Правил митного контролю та митного оформлення транспортних засобів, що переміщуються громадянами через митний кордон України, затверджених наказом Державної митної служби України від 17.11.2005, № 1118 в контексті висвітлення особливостей визначення митної вартості транспортних засобів із врахуванням їх індивідуальних характеристик та наведення вичерпного переліку супровідних документів, що можуть бути залучені органом доходів та зборів в процесі здійснення контролю за правильністю визначення митної вартості товарів. Доцільним є формування довідково-інформаційних каталогів транспортних засобів із зазначенням середньо ринкових цін, сформованих на основі врахування їх індивідуальних характеристик на зразок тих, що використовуються у США та інших розвинутих країнах, зокрема, «Superschwacke», «Schwackeliste», «Schwackeliste Trailertax» видавництва «Eurotax», «Used Car Guide», «Travel Trailer Guide» видавництва «Kelley Blue Book Auto market report», аналогів яких в Україні немає. Окрім того, доступ до електронних баз даних з ціновою інформацією щодо транспортних засобів є платним, а тому на сьогодні для України – він не доступний, оскільки, фінансування цієї статті витрат не здійснюється.

Окремого врегулювання потребує питання здійснення попереднього оцінювання транспортних засобів, яке на сьогодні залишається відкритим, внаслідок чого, досить часто вартість транспортних засобів, наведена у експертних висновках є заниженою.

Зазначимо, що механізм адміністрування митної вартості товарів здійснюється виключно шляхом порівняння митної вартості товарів, що декларуються, з ціновою базою, а не розрахунку митної вартості товарів, як це передбачає основний метод її визначення за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються.

За результатами проведеного дослідження, враховуючи положення ст. 1 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», до регуляторних актів з питань митної оцінки товарів повинні враховувати два аспекти:

- встановлення порядку обрахування чисельного значення митної вартості товарів;

- розроблення механізмів контролю, що дозволяють митницям ДФС контролювати дотримання встановлених правил обчислення митної вартості як бази оподаткування.

Дотримання таких принципів дасть змогу значно спростити процес контролю правильності визначення митної вартості вживаних автомобілів, а також зменшить ризик ролі суб'єктивного чинника при

затвердженні остаточної ціни для визначення митної вартості таких товарів, заявлених для вільного обігу на території України.

## Література

1. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : закон [прийнятий Верховною Радою України 11 липня 2002 р. № 92–IV]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92-15/stru#Stru>

КОНОВАЛОВ Ю. О.

Науково-дослідний центр митної справи  
Науково-дослідного інституту фіскальної політики  
Університету державної фіскальної служби України

## ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ У КАНАДІ

З метою зменшення ризиків смерті, шкоди для власності та навколишнього середовища від 1 вересня 1971 року в Канаді почали застосовувати Закон «Про захист автотранспортних засобів» [1], який регулює виробництво та імпорт автомобілів та певного обладнання для автомобілів.

Усі типи регульованих транспортних засобів, які імпортуються канадцами, призначені для керування дорогах загального користування, а також такі, що призначені для бездоріжжя, такі як позашляхові мотоцикли, та снігоходи повинні відповідати вимогам Правил безпеки автотранспортних засобів відповідно до Закону «Про захист автотранспортних засобів».

Старі автомобілі звільняються від дотримання вимог Закону «Про захист автотранспортних засобів» MVSA при ввезенні, якщо вони були виготовлені більше п'ятнадцяти років тому або автобуси виробленого до 1 січня 1971 року. Однак ці транспортні засоби повинні відповідати вимогам агентства прикордонних служб Канади для в'їзду.

Канада має строгі вимоги відносно норм безпеки щодо імпорту транспортних засобів. Імпорт транспортних засобів в Канаду регулюється кількома різними державними установами (Канадське Агентство прикордонних служб, Транспорт Канади, Канадське агентство з контролю за харчовими продуктами, Екологія та зміна клімату Канада, Митно-прикордонна служба США), та є багаторівневим процесом [2].

При імпорті транспортних засобів до Канади митні збори та податки сплачуються на канадській митниці. Імпортне мито та податок розраховуються як відсоток, виходячи із заявленої вартості транспортного засобу (табл. 1) [3]. Від сплати мита при імпорті канадські, американські автомобілі та автомобілі що вироблені в Мексиці віком понад 10 років звільняються від сплати митних платежів. Автомобілі, що імпортуються в Канаду з інших іноземних держав, підлягатимуть сплаті як імпортного, так і канадського податку на товари та послуги. Митний збір розраховується за нижчою ставкою на основі оголошеної вартості транспортного засобу, тоді як канадський податок на товари обчислюється за нижчою ставкою на основі заявленої вартості транспортного засобу плюс сума податку.

Таблиця 1

**Митні збори та податки на транспортні засоби,  
що імпортуються до Канади**

№ з/п	Вид	Ставка, %
1	Імпортне мито	6,1
2	Податок на товари та послуги	5

Для розрахунку митної вартості транспортних засобів Канадське Агентство прикордонних служб використовує наступні методи: вартість угоди; вартість ідентичних товарів; вартість операції з однорідними товарами; дедуктивний; обчислена вартість; залишковий.

У всіх випадках, коли новий або старий автомобіль або катер імпортується в Канаду протягом 30 днів з моменту поставки товару покупцеві, вартістю транспортного засобу вважається вартість покупки за умови, наявності оригінального рахунку-фактури або векселя на продаж для транспортного засобу то митна вартість буде розраховуватись за першим методом.

Якщо за першим методом неможливо визначити митну вартість транспортного засобу, то використовуються наступні методи оцінки, що застосовуються в послідовному порядку, передбаченому в Митному Законі Канади [4].

**Вартість ідентичних товарів.** В сучасних реаліях в Канаді важко знайти продаж старих автомобілів або човнів, які кваліфікуються як ідентичні або аналогічні товари, а отже цей метод майже не використовується. Згідно даного методу митна вартість базується на вартості транзакції ідентичних або подібних транспортних засобів, скоригованих належним чином для обліку відповідних відмінностей у транспортуванні та пов'язаних із цим витратами. Щоб вартість обов'язкового платежу базувалась на митній вартості ідентичних або ана-

логічних товарів необхідно щоб виконувались наступні вимоги: вартість транзакції ідентичного або аналогічного транспортного засобу повинна бути вартістю мита, раніше встановленого відповідно до одного з інших методів визначення митної вартості; ідентичні або подібні транспортні засоби повинні бути експортовані в той же самий або в основному в той же час, що й оцінювані транспортні засоби; ідентичні або подібні товари повинні продаватися за тим самим або, по суті, таким же рівнем торгівлі, і продаватися в тих же або в основному ті ж кількості, що й оцінювані товари.

**Дедуктивний метод.** За цим методом митна вартість на імпорتنі товари встановлюється за ціною перепродажу за одиницю в Канаді цих товарів або ідентичних або аналогічних імпорتنих товарів. Цей метод оцінки є найбільш імовірним альтернативним методом оцінки для комерційного завезення старих автомобілів і катерів і може бути використаний, коли транспортний засіб має бути перепроданий. Однак, коли транспортні засоби оцінювалися і перепродуються в Канаді. Згідно з Митним законодавством Канади за дедуктивним методом вартість для мита буде базуватися на ціні за одиницю, отриманої від продажу товарів після імпорту, а не від ціни продажу товарів у Канаду. Сума комісійної винагороди або прибутку та загальних витрат у зв'язку з продажами в Канаді повинна бути вирахована з ціни на одиницю. Прибуток та загальні витрати, що підлягають відрахуванню, повинні бути обмежені витратами, понесеними в Канаді, для розгляду «у зв'язку з продажами в Канаді», а сума, що підлягає відрахуванню, – це сума, яка зазвичай отримується або відображається на одиницю обсягу продажів у Канаді імпорتنих товарів того ж класу чи виду.

**Обчислена вартість.** За цим методом Оцінка митної вартості здійснюється шляхом складання різних видів витрат та прибутку експортера. Даний метод не використовується для транспортних засобів.

**Залишковий метод.** Цей метод зазвичай застосовується в некомерційних ситуаціях. Визначення митної вартості з допомогою залишкового методу дозволяє гнучко застосовувати вимоги попередніх методів, але не знехтувати їх цілком. Гнучко застосовуючи попередні методи, слід поважати принципи оцінки, передбачені в цих розділах, та вживати заходів для забезпечення того, щоб значення, отримане від методу оцінки, не було спотворене ні в сторону збільшення, ні в сторону зменшення.

## Література

1. Motor Vehicle Safety Act [Electronic resource]. – 1993. – Resource access mode: <https://www.tc.gc.ca/eng/acts-regulations/acts-1993c16.htm>.



2. 9 Steps to Importing a Vehicle into Canada from the U.S. [Electronic resource] – Resource access mode: <https://blog.pcb.ca/2013/08/importing-a-vehicle-to-canada-from-the-u-s-in-9-steps/5134>.

3. Canada Car Shipping and Import Guide [Electronic resource] – Resource access mode: [https://www.autoshippers.co.uk/canada\\_car\\_shipping\\_guide.htm](https://www.autoshippers.co.uk/canada_car_shipping_guide.htm).

4. Customs Act [Electronic resource] // с. 1 (2nd Supp.). – 1985. – Resource access mode: <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-52.6/FullText.html>.

РОМАНЮК У. В.

Науково-дослідний центр митної справи  
Науково-дослідного інституту фіскальної політики  
Університету державної фіскальної служби України

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СУДОВОЇ ПРАКТИКИ ЩОДО РОЗГЛЯДУ СПРАВ ПРО ЗАНИЖЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ**

Захист економічних інтересів України, запобігання незаконному переміщенню товарів, втратам Державного бюджету України за результатами зовнішньоекономічних операцій є головним завданням Державної фіскальної служби України, яке зумовлює пошук нових і вдосконалення існуючих засобів та форм проведення митного контролю.

Не зважаючи на сучасний етап розвитку країни, митний контроль є малодослідженим видом державного контролю, а тому потребує розвитку і вдосконалення у процесі утвердження України як європейської демократичної держави внаслідок пріоритетності значення податків, надходження яких при переміщенні товарів через митний кордон контролюють та забезпечують органи Державної фіскальної служби України [1].

Питання оскарження рішень органів доходів і зборів щодо коригування митної вартості автомобілів є надзвичайно актуальним практичним питанням. У багатьох випадках органи доходів і зборів приймають рішення про необхідність коригування митної вартості транспортних засобів, що має наслідком стягнення надмірно сплачених митних платежів. Використання адміністративного оскарження із цих питань на практиці не є досить дієвим механізмом, а відтак декларант чи уповноважена особа змушені звертатись в адміністративні суди із позовами щодо визнання протиправним і скасування рішень органів

доходів і зборів про коригування митної вартості транспортних засобів. Підставами для такого коригування вказують неправильну чи недостовірну інформацію, подану декларантом документах, чи відсутність числових даних, що дають змогу визначити митну вартість. Хоча є випадки зловживань органами доходів і зборів, коли вони неправомірно вимагають подання додаткових документів, відмовляють у застосуванні методу визначення митної вартості за ціною в зовнішньоекономічному контракті, використовують власні інформаційні бази чи інші митні декларації для визначення такої вартості.

Комплексний аналіз судової практики у подібних спорах дає підстави стверджувати, що у більшості випадків адміністративні суди констатують протиправність дій органів доходів і зборів, скасовують рішення про коригування митної вартості, скасовують картки відмови тощо, оскільки позивачами під час митного оформлення надаються усі необхідні документи, які не мають розбіжностей, ідентифікують оцінюваний товар та містять об'єктивні та достовірні дані, що піддаються обчисленню і підтверджують усі складові митної вартості імпортованого автомобіля, натомість відповідач не доводить правомірності коригування митної вартості імпортованого позивачем автомобіля.

Суди, приймаючи рішення про задоволення позовних вимог до митниці, доходять висновку про те, що рішення про коригування митної вартості товару в більшості випадків приймаються з формальних причин без обґрунтування неможливості застосування методів, що передують резервному [2]. Так, органи доходів і зборів зобов'язані навести у рішенні про коригування митної вартості товарів порівняння характеристик оцінюваного товару та характеристик товару, ціна якого взята за основу для коригування митної вартості за такими другорядними методами, як за ціною договору щодо ідентичних товарів, за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів, на основі віднімання вартості, резервний метод.

Вказана правова позиція висловлена у п. 2–4, 16, 18, 22 розділу «Висновки» Узагальнення практики застосування адміністративними судами положень Митного кодексу (в ред. від 13.03.2012 р.) – додатку до постанови Пленуму Вищого адміністративного суду України «Про Довідку щодо узагальнення практики застосування адміністративними судами положень Митного кодексу України в редакції від 13 березня 2012 року» № 2 від 13.03.2017 р. [3].

Разом з тим, непоодинокі випадки, коли органи доходів і зборів правомірно приймають такі рішення внаслідок ненадання інформації. Так, у справі № К/9991/16743/12 органи доходів і зборів дійшли висновку, що визначена декларантом митна вартість нижча, ніж прямі

витрати на виробництво цього товару, в тому числі сировини, матеріалів та/або комплектуючих, які входять до складу товару, митний орган мав право зобов'язати декларанта визначити митну вартість іншим способом, ніж він використав для її визначення. Невідповідність заявленої позивачем митної вартості даним цінової інформації при визначенні митної вартості ЄАІС ДМСУ стало підставою витребування додаткових документів на підтвердження визначеної позивачем митної вартості товару. При цьому, усіх витребуваних доказів для підтвердження заявленої митної вартості товару позивач не надав [4].

Разом з тим, органам доходів і зборів необхідно мати на увазі, що сам факт ненадання декларантом в установлений строк додаткових документів або ж відмови у їх надання за відсутності оцінки достатності документів, первісно наданих декларантом, на підтвердження ціни угоди щодо товарів, що імпортуються, не є беззаперечною умовою для висновку про відсутність підстав для застосування першого методу визначення митної вартості.

Як правило, декларантами надаються всі необхідні документи, що дають можливість органам доходів і зборів визначити митну вартість товару за ціною договору (за основним методом). При цьому, органами доходів і зборів письмово не повідомляються підстави для витребування додаткових документів, не зазначаються, які саме складові частини митної вартості необхідно підтвердити та якими саме документами, передбаченими МК України, крім того, не проводяться процедури консультацій в письмовій формі, не дотримуються послідовності застосування методів визначення митної вартості із письмовим повідомленням про це декларанта, а також не надається декларанту письмова інформація про причини невизнання митної вартості та письмове обґрунтування розрахунку числового значення скоригованої митної вартості [5]. І лише в невеликій кількості адміністративних справ дії органів доходів і зборів визнаються правомірними, рішення про коригування митної вартості законними.

В більшості випадків, виходячи зі змісту касаційних скарг органів доходів і зборів та оскаржуваних судових рішень, які відповідають ustalеній практиці Вищого адміністративного суду України у цій категорії справ, касаційні скарги є необґрунтованими, а викладені в них доводи не викликають необхідності перевірки матеріалів справи, оскільки заявник не наводить підстав, які б дозволили вважати, що суди неправильно застосували норми матеріального або процесуального права [6, 7].

За таких обставин розвиток митного законодавства України потребує узгодженості, гармонізації, досягнення смислової і термінологічної єдності правових понять. На думку Білецької Л.М., перевага має

бути віддана вдосконаленню експліцитного змісту закону, зокрема, щодо уточнення поняття митної вартості, підстав для її визначення, способів захисту своїх прав учасників процесу [8].

Таким чином, питання визначення та підтвердження митної вартості транспортних засобів при імпорті є одним з найактуальніших у сфері взаємин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з органами доходів і зборів України. Удосконалення митного законодавства з питань митної вартості дозволить уникнути різних підходів в його застосуванні при вирішенні спорів даної категорії.

### Література

1. Корнева Т. В. Митний контроль в Україні: Організаційно-правові питання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.07 / Т. В. Корнева. – Київ, 2003. – С. 3.

2. Постанова ВС 2018 (КАС) – № 803/1112/17 (№ в ЄДРСР 72290108).

3. Постанова Волинського окружного адміністративного суду від 01.03.2018 (№ в ЄДРСР 72587939).

4. Постанова ВАСУ від 17.06.2015 (№ справи в реєстрі відсутній) (№ в ЄДРСР 45495088).

5. Постанова Волинського окружного адміністративного суду від 02.03.2018 (№ в ЄДРСР 72561439).

6. Ухвала ВАСУ від 20.04.2017 року по справі № 809/1273/16 (№ в ЄДРСР 66270967).

7. Ухвала ВАСУ від 21.03.2017 року по справі № 809/1493/16 (№ в ЄДРСР 65817440).

8. Білецька Л. М. Митна вартість – terra incognita в українському законодавстві [Електронний ресурс] / Вісник Верховного Суду України. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Vvsu/2010\\_3/03-2010/032010-5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vvsu/2010_3/03-2010/032010-5.pdf).

ПОПЕЛЬ С. А.

Науково-дослідний центр митної справи  
Науково-дослідного інституту фіскальної політики  
Університету державної фіскальної служби України

### КЛАСИФІКАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ У СФЕРІ МИТНИХ ПРАВОВІДНОСИН

Питання класифікації транспортних засобів є одним із ключових у правозастосовній практиці органів доходів і зборів, оскільки

від точності класифікації транспортного засобу залежить і ставка мита, і порядок застосування заходів нетарифного регулювання. Без знання принципів та основ класифікації неможливо здійснювати законне переміщення товарів через митний кордон, а, отже, не можна говорити про ефективність здійснення митної справи.

Перш за все, слід звернути увагу на класифікацію транспортних засобів, що наводиться в УКТ ЗЕД (Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності), оскільки вона є найбільш повною. В УКТЗЕД всі транспортні засоби класифікуються в розділі XVII «Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби і пов'язані з транспортом пристрої та обладнання»:

- група 86 – Залізничні локомотиви або моторні вагони трамвая, рухомий склад та їх частини; шляхове обладнання та пристрої для залізниць або трамвайних колій та їх частини; механічне (у тому числі електромеханічне) сигналізаційне обладнання всіх видів;

- група 87 – Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання;

- група 88 – Літальні апарати, космічні апарати та їх частини;

- група 89 – Судна, човни та інші плавучі засоби.

Комітетом з внутрішнього транспорту при Європейській економічній комісії ООН (є галузевим комітетом СЕК ООН з питань співробітництва в області внутрішнього транспорту, а саме автомобільного, залізничного та внутрішніх водних шляхів, а також мультимодальних і комбінованих перевезень. Сюди також входять питання перевезення особливих вантажів, таких, як небезпечні вантажі або швидкопсувні продукти харчування. Метою роботи КВТ є підвищення конкурентоспроможності, безпеки та енергоефективності транспортного сектора. Водночас вона спрямована на зменшення негативного впливу транспортної діяльності на навколишнє середовище і ефективне сприяння сталому розвитку [1]) було розроблено класифікацію транспортних засобів, яка передбачає поділ їх на групи, які позначаються буквами L (мототранспорт), M (транспортні засоби, що мають не менше чотирьох коліс та призначені для пасажирських перевезень), N (транспортні засоби, що мають не менше чотирьох коліс та призначені для вантажних перевезень) і O (причепи, напівпричепи та аналогічні додаткові засоби для транспорту). Кожна із виділених категорій може поділятися додатково на більш менші підгрупи, що позначаються цифрами [2]. Ще одним міжнародним підходом до класифікації транспортних засобів є наведений у Віденській Конвенції про дорожній рух від 08.11.1968 р. (редакція від 28.09.2004). Відповідно до цієї класи-

фікації всі транспортні засоби поділяються на групи під назвами А, В, С, D та Е, які не містять додаткових підгруп [3]:

А – мотоцикли;

В – автомобілі (за винятком транспортних засобів, що належать до категорії А), дозволена максимальна маса яких не перевищує 3500 кг і число сидячих місць яких, крім сидіння водія, не перевищує восьми; автомобіль категорії В, зчеплений з причепом, дозволена максимальна маса якого не перевищує 750 кг; автомобіль категорії В, зчеплений з причепом, дозволена максимальна маса якого перевищує 750 кг, але не перевищує маси автомобіля без навантаження, а загальна дозволена максимальна маса такого складу не перевищує 3500 кг;

С – автомобілі, за винятком тих, що належать до категорії D, дозволена максимальна маса яких перевищує 3500 кг; автомобіль категорії С, з причепом, максимальна маса якого не перевищує 750 кг;

D – автомобілі, призначені для перевезення пасажирів і мають більше восьми сидячих місць, крім сидіння водія; автомобіль категорії D, з причепом, дозволена максимальна маса якого не перевищує 750 кг;

BE – автомобіль категорії В, з причепом, дозволена максимальна маса якого перевищує 750 кг і перевищує масу автомобіля без навантаження; автомобіль категорії В, з причепом, дозволена максимальна маса якого перевищує 750 кг, а загальна дозволена максимальна маса такого складу перевищує 3500 кг;

SE – автомобіль категорії С, з причепом, дозволена максимальна маса якого перевищує 750 кг;

DE – автомобіль категорії D, з причепом, дозволена максимальна маса якого перевищує 750 кг.

Основною перевагою підходу, що зазначається у Конвенції про дорожній рух є те, що на водійських посвідченнях діє аналогічна класифікація, що значно спрощує видачу прав на водіння транспорту. Подібна класифікація допомагає уникнути і непорозумінь при виїзді в інші країни, позаяк назва категорій збігається з найменуванням транспортного засобу в посвідченні водія.

Якщо проводити порівняння між двома класифікаціями (підхід розроблений комітетом з внутрішнього транспорту при Європейській економічній комісії ООН та підхід наведений у Конвенції про дорожній рух) транспортних засобів, то категорія А дорівнює групам L3, L4 і L5, В відповідає групі M1, D – M2, С – N2. Причепи та напівпричепи не мають власних букв для потрапляння в класифікацію, але вони потрапляють під групу, яка ставитися до підкатегорії O.

Слід звернути увагу на те, що в Державній фіскальній службі розроблено відомчий класифікатор видів транспорту, який використо-

ується в процесі оформлення митних декларацій. Відповідно до цього класифікатору всі транспортні засоби поділені на 8 груп: морський транспорт, залізничний транспорт, автомобільний транспорт, повітряний транспорт, міжнародне відправлення, стаціонарні засоби транспортування, внутрішній водний транспорт та ін. [4].

Варто зазначити, що на сайті Мінекономрозвитку опублікувало таблицю, яка регламентує рівень ставок ввізного мита України, тобто розмитнення автомобілів (В рамках Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС) та класифікує транспортні засоби за об'ємом двигуна. У 2018 році ставки ввізного мита для нових легкових автомобілів походженням з країн Євросоюзу встановлюються в такому обсязі [5]:

1. Бензинові: з робочим об'ємом не більше 1000 см<sup>3</sup> – 6,3 % від митної вартості; з робочим об'ємом понад 1000 см<sup>3</sup>, але не більш, як 1500 см<sup>3</sup> – 7,3 % від митної вартості; з робочим об'ємом понад 1500 см<sup>3</sup>, але не більше 2 200 см<sup>3</sup> – 5 % від митної вартості; з робочим об'ємом більше 2 200 см<sup>3</sup>, але не більше 3000 см<sup>3</sup> – 5 % від митної вартості; з робочим об'ємом понад 3000 см<sup>3</sup> – 5 % від митної вартості.

2. Дизельні: з робочим об'ємом циліндрів двигуна не більш, як 1500 см<sup>3</sup> – 7,3 % від митної вартості; з робочим об'ємом понад 1500 см<sup>3</sup>, але не більше 2500 см<sup>3</sup> – 7,3 % від митної вартості. з робочим об'ємом циліндрів двигуна понад 2500 см<sup>3</sup> – 6,3 % від митної вартості.

3. Електромобілі: автомобілі оснащені виключно електричними двигунами – 0 % від митної вартості.

Крім перерахованих загальновідомих підходів до класифікації транспортних засобів, в окремих довідниках, фірмових і номенклатурних каталогах можна зустріти галузеві і фірмові класифікатори на окремі групи вироблених і пропонувані до продажу транспортних засобів. Такі підходи дають найбільш детальний поділ транспортних засобів за класифікаційними групами та найбільш повно враховують галузеву специфіку.

## Література

1. Європейська економічна комісія ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsbt.gov.ua/storinka/yeuropeyska-ekonomichna-komisiya-oon>.

2. Классификация транспортных средств по категориям. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://mosautopro.ru/information/category\\_tc.html](https://mosautopro.ru/information/category_tc.html).

3. Про дорожній рух: Конвенція від 08.11.1968 (з поправками від 28.09.2004) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995\\_041](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_041) (дата звернення: 12.09.2018).

4. Класифікатор видів транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektamzed/reestri-ta-klasifikatori/klasifikatori/vidomchi-klasifikatori-informatsii-z-pi/62564.html>.

5. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ZonaVilnoiTorgivliMizhUkrainoiuTas&pageNumber=1>.

ПРУС Л. Р.

Науково-дослідного центру митної справи  
Науково-дослідного інституту фіскальної політики  
Університету державної фіскальної служби України

## **ТРАНСПОРТНІ ЗАСОБИ ЯК ОБ'ЄКТИ МИТНОГО КОНТРОЛЮ**

Дослідження переміщення транспортних засобів через митний кордон України дуже важливе і найбільш популярне питання серед суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, громадян та органів доходів і зборів. Відповідно до п. 58 ст. 4 Митного кодексу України, до транспортних засобів відносять: транспортні засоби комерційного призначення (будь-яке судно (у т. ч. самохідні та несамохідні ліхтери та баржі, а також судна на підводних крилах), судно на повітряній подушці, повітряне судно, автотранспортний засіб (моторні транспортні засоби, причепа, напівпричепа) чи рухомий склад залізниці, що використовуються в міжнародних перевезеннях для платного транспортування осіб або для платного чи безоплатного промислового чи комерційного транспортування товарів разом з їхніми звичайними запасними частинами, приладдям та устаткуванням, а також мастилами та паливом, що містяться в їхніх звичайних баках упродовж їхнього транспортування разом із транспортними засобами комерційного призначення); транспортні засоби особистого користування (наземні транспортні засоби товарних позицій 8702, 8703, 8704 (загальною масою до 3,5 т), 8711 згідно з УКТ ЗЕД та причепа до них товарної позиції 8716 згідно з УКТ ЗЕД, плавучі засоби та повітряні судна, що зареєстровані на території відповідної країни, перебувають у власності або тимчасовому користуванні відповідного громадянина та ввозяться або вивозяться цим громадянином у кількості не більше однієї одиниці на кожен товарну позицію виключно для особистого користування, а не для промислового або комерційного транспортування товарів чи пасажирів за плату або безоплатно); трубопроводи та лінії електропередачі.



Масове ухилення від сплати митних платежів при ввезенні транспортних засобів свідчить про необхідність їх зниження. Так, досить поживалося застосування тінювих схем, зокрема: працювати під прикриттям органів соціальної опіки; тимчасове ввезення нерезидентом авто без зобов'язання про зворотнє вивезення за Стамбульською конвенцією; ввезення авто резидентом-співвласником фірми-нерезидента; ввезення кузова для переобладнання; зміна року випуску та об'єму двигуна, неіснуючі пошкодження та несправності, країна походження, модифікації, опції; ввезення легкових авто під виглядом вантажних.

При митному оформленні товарів за товарними позиціями 8701-8707, 8711, 8716 згідно з УКТ ЗЕД, які підлягають державній реєстрації та ввозяться громадянами на митну територію України для вільного обігу, особливості яких визначені ст. 377 Митного кодексу України, відповідно до якої такі товари оподатковуються ввізним митом за повними ставками Митного тарифу України встановленого Законом України «Про Митний тариф України» від 19.09.2013 № 584–VII, чинними на день подання митної декларації, що відповідає міжнародним зобов'язанням України щодо вступу до СОТ, акцизним податком і податком на додану вартість за ставками, встановленими Податковим кодексом України.

Основою для обчислення митних платежів є митна вартість транспортного засобу та його фізична характеристика в натуральному вимірі. Визначення митної вартості є однією з процедур розмитнення транспортного засобу та визначальним у розрахунку витрат, пов'язаних з його митним оформленням. Так, відповідно до Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС у 2018 році щодо імпорту автомобілів встановлюються відповідні ставки ввізного мита для нових легкових автомобілів походженням з країн Євросоюзу залежно від робочого об'єму циліндру двигуна у відсотках від митної вартості. Для легкових автомобілів Угодою передбачено перехідний період тривалістю сім років. За цей час ставки ввізного мита поступово знижуватимуться до нуля. Крім ввізного мита, при розмитненні транспортного засобу треба сплатити акцизний податок (залежить від об'єму двигуна) і ПДВ (20 %). Розділ XVII Закону України «Про Митний тариф України» № 2371–III від 05.04.2001 встановлює адвалорні ставки ввізного мита (у відсотках до митної вартості товарів). Розділом VI Податкового кодексу України визначено застосування специфічних ставок акцизного податку, а розділом V Податкового кодексу України встановлено, що суми податку на додану вартість при ввезенні транспортних засобів нараховуються за ставкою 20 % від бази оподаткування (суми митної вартості транспортного засобу, ввізного мита та акцизного податку).

Законом України від 31.05.2016 № 1389–VIII «Про внесення зміни до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів» (далі – Закон) тимчасово, до 31.12. 2018, встановлено знижені ставки акцизного податку на транспортні засоби, що були у використанні. Також, із 01.01.2020 в Україну буде заборонено ввезення автомобілів з екологічними нормами нижче Євро-6. За зниженим акцизним податком одній особі можна ввозити автомобілі з 2010 року виготовлення. Крім того, одна особа не може ввезти більше одного автомобіля протягом року і продавати його протягом ще одного року. Так, відповідно до ч. 3. б. п.10 ст. 374 Митного кодексу України навіть при поверненні в Україну на постійне місце проживання звільняється від оподаткування митними платежами лише один транспортний засіб із товарних позицій 8702, 8703, 8704 (загальною масою до 3,5 тонни), 8711 кожним повнолітнім членом сім'ї, який міняє постійне місце проживання за умов, що викладені у ч. 3. б. п. 10 ст. 374 Митного кодексу України. Крім того, не можна ввозити автомобілі за зниженим тарифом з Російської Федерації та окупованих територій.

Органами доходів і зборів здійснюється контроль за правильністю визначення митної вартості товарів, використання митних режимів тощо та встановлена відповідальність за відповідні правопорушення. Так, ст. 484 Митного кодексу України передбачено, що «зберігання, перевезення, придбання чи використання товарів, транспортних засобів комерційного призначення, ввезених на митну територію України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю, тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 100 відсотків вартості цих товарів, транспортних засобів або їх конфіскацію». Перевезення транспорту через кордон поза митним контролем, згідно зі ст. 482 Митного кодексу України, карається штрафом у розмірі 100 відсотків від вартості транспортного засобу з його конфіскацією. Якщо така дія вчинена вдруге за рік, з порушника митних правил стягнуть 200-відсотковий штраф та конфіскують транспортний засіб.

## Література

1. Закон України «Про Митний тариф України» № 2371–III від 05.04.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/584-18>
2. Інститут митної вартості імпортованих товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку : монографія ; за заг. ред. І. Г. Бе-режнюка ; упоряд.: Л. Р. Прус, Т. В. Руда. – Хмельницький : ФОП Стри-

хар А. М., 2017. – 430 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні» ; т. 92).

3. Каленський М. М. Митна вартість імпортованих товарів : монографія / М. М. Каленський, А. Д. Войцещук, І. Г. Бережнюк. – Київ : Мануфактура, 2005. – 224 с.

4. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

РУДА Т. В.

Університет державної фіскальної служби України

### **ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНОГО ТРАКТУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «ТРАНСПОРТНІ ЗАСОБИ» У МИТНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ**

За сучасних умов євроінтеграційних перетворень особливої уваги вимагає реформування діяльності митниць ДФС в контексті виконуваних ними функцій. На сьогодні, на зважаючи на наявність конструктивної критики основна увага все ж акцентується на виконанні органами доходів і зборів фіскальної функції, тобто наповнення державного бюджету за рахунок стягнення митних платежів.

Аналізуючи митне оформлення товарних груп, варто відмітити, що однією із найбільш дискусійних і проблемних є визначення та контроль митної вартості транспортних засобів.

Транспортні засоби як митна дефініція трактується Митним кодексом України (далі – МКУ) як транспортні засоби комерційного призначення, транспортні засоби особистого користування, трубопроводи та лінії електропередачі. При цьому, транспортні засоби комерційного призначення – будь-яке судно (у тому числі самохідні та несамохідні ліхтери та баржі, а також судна на підводних крилах), судно на повітряній подушці, повітряне судно, автотранспортний засіб (моторні транспортні засоби, причепа, напівпричепа) чи рухомий склад залізниць, що використовуються в міжнародних перевезеннях для платного транспортування осіб або для платного чи безоплатного промислового чи комерційного транспортування товарів разом з їхніми звичайними запасними частинами, приладдям та устаткуванням, а також мастилами та паливом, що містяться в їхніх звичайних баках упродовж їхнього транспортування разом із транспортними засобами комерційного призначення. Відповідно до МКУ транспортні засоби особистого

користування – наземні транспортні засоби товарних позицій 8702, 8703, 8704 (загальною масою до 3,5 тонни), 8711 згідно з УКТ ЗЕД та причепа до них товарної позиції 8716 згідно з УКТ ЗЕД, плаваючі засоби та повітряні судна, що зареєстровані на території відповідної країни, перебувають у власності або тимчасовому користуванні відповідного громадянина та ввозяться або вивозяться цим громадянином у кількості не більше однієї одиниці на кожну товарну позицію виключно для особистого користування, а не для промислового або комерційного транспортування товарів чи пасажирів за плату або безоплатно.

Відповідно до Закону України «Про автомобільний транспорт» автомобільний транспорт – галузь транспорту, яка забезпечує задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях пасажирів та вантажів автомобільними транспортними засобами. У цьому законі також наводиться визначення категорії «автомобільний транспортний засіб», під якою розуміють колісний транспортний засіб (автобус, вантажний та легковий автомобіль, причіп, напівпричіп), який використовується для перевезення пасажирів, вантажів або виконання спеціальних робочих функцій (далі – транспортний засіб).

Відповідно до Закону України «Про автомобільний транспорт» транспортний засіб загального призначення – транспортний засіб, не обладнаний спеціальним устаткуванням і призначений для перевезення пасажирів або вантажів (автобус, легковий автомобіль, вантажний автомобіль, причіп, напівпричіп з бортовою платформою відкритого або закритого типу). Цим же законом визначено сутність категорії транспортний засіб спеціалізованого призначення – транспортний засіб, який призначений для перевезення певних категорій пасажирів чи вантажів (автобус для перевезення дітей, інвалідів, пасажирів певних професій, самоскид, цистерна, сідельний тягач, фургон, спеціалізований санітарний автомобіль екстреної медичної допомоги, автомобіль інкасації, ритуальний автомобіль тощо) та має спеціальне обладнання (таксі, броньований, обладнаний спеціальними світловими і звуковими сигнальними пристроями тощо).

Окрім того, транспортний засіб спеціального призначення - транспортний засіб, призначений для виконання спеціальних робочих функцій (для аварійного ремонту, автокран, пожежний, автобетономішалка, вишка розвідувальна чи бурова на автомобілі, для транспортування сміття та інших відходів, технічна допомога, автомобіль прибиральний, автомобіль-майстерня, радіологічна майстерня, автомобіль для пересувних телевізійних і звукових станцій тощо).

Відповідне трактування поняття «транспортний засіб» наводиться й у міжнародних угодах, зокрема, відповідно до Угоди між КМУ

та Урядом Республіки Молдова про організацію обміну інформацією про осіб, транспортні засоби, на яких особи перетинають українсько-молдовський державний кордон «транспортний засіб» – механічний пристрій, призначений для перевезення людей і (або) вантажів, а також встановленого на ньому спеціального обладнання чи механізмів. Аналогічним є визначення даної категорії, наведене у Законі України «Про прикордонний контроль».

Особливості переміщення транспортних засобів висвітлено окремим додатком Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур. Зокрема, наводиться визначення категорії транспортні засоби комерційного призначення – будь яке судно (у тому числі і самохідні та несамохідні ліхтери та баржі, а також судна на підводних крилах), судно на повітряній подушці, повітряне судно, автотранспортний засіб (у тому числі причепи, напівпричепи та комбіновані транспортні засоби) чи рухомий склад залізниці, що використовуються в міжнародних перевезеннях для платного транспортування осіб або для платного чи безоплатного промислового чи комерційного транспортування товарів разом з їхніми звичайними запасними частинами, при належностями чи устаткуванням, а також мастилами та паливом, що містяться в їхніх звичайних баках впродовж їхнього транспортування разом із транспортними засобами комерційного призначення.

Пунктом 1.10 постанови КМУ «Про Правила дорожнього руху», транспортним засобом є пристрій, призначений для перевезення людей і (або) вантажу, а також встановленого на ньому спеціального обладнання чи механізмів.

В Митному кодексі Євразійського економічного союзу наведено таке визначення транспортних засобів – категорія товарів, включаючи водне судно, повітряне судно, автомобільний транспортний засіб, причепи, напівпричепи, залізничні транспортні засоби (залізничний рухомий склад, одиницю залізничного рухомого складу), контейнер з передбаченим для них технічними паспортами або технічними формулярами, запасними частинами, приладдям, паливно-мастильними матеріалами, охолоджуючими та іншими технічними речовинами, що містяться у ємкостях, передбачених їх конструкцією, якщо вони перевозяться разом із вказаними транспортними засобами.

Також у цьому документі наведено визначення категорії транспортні засоби для особистого користування, під якими розуміють категорію товарів для особистого використання, включаючи окремі види авто – і мототранспортних засобів та причепів до авто- і мототранспортних засобів, що визначені Європейською економічною комісією,

водне судно або повітряне судно разом із запасними частинами до нього та їх звичайним приладдям та обладнанням, паливно-мастильні матеріали, охолоджуючі та інші технічні речовини, що містяться у баках, передбачені їх конструкцією, що належить на правах власності користування і (або) розпорядження фізичною особою, що переміщує ці транспортні засоби через митний кордон Союзу в різних цілях, а не для перевезення осіб за винагороду, промислового або комерційного перевезення товарів безоплатно, у тому числі транспортні засоби, зареєстровані на юридичних осіб та індивідуальних підприємств.

При цьому, транспортні засоби міжнародних перевезень – транспортні засоби, які використовуються для міжнародного перевезення вантажів, пасажирів і (або) вантажу з спеціальним обладнанням, що на ньому знаходиться, що призначене для навантаження, розвантаження та обробки і захисту вантажів, предметами матеріально-технічного забезпечення та спорядження, обробки та захисту вантажів, предметами матеріально-технічного забезпечення і спорядження, а також запасними частинами та обладнанням, призначеним для ремонту, технічного обслуговування або експлуатації транспортних засобів, призначених для ремонту, технічного обслуговування або експлуатації транспортного засобу в дорозі.

Таким чином, узагальнюючи отримані результати, варто зазначити, що у митному законодавстві відсутнє однозначне трактування категорії «транспортні засоби», що, у свою чергу, певною мірою ускладнює його розгляд як об'єкта митного оформлення.

**Секція 3.**  
**Інноваційно-інвестиційний розвиток**  
**вітчизняних підприємств**  
**у формуванні ефектів інтеграції України до ЄС**

---

ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ Д. М.  
Хмельницький національний університет

**КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ**  
**ПРОМИСЛОВИМИ ХОЛДИНГАМИ**

Становлення інноваційної економіки України обумовлює більш високий рівень конкурентоспроможності промисловості як її ключової складової. Однією з ефективних форм виробничого управління вітчизняними підприємствами виступає система корпоративного управління, яка забезпечує реалізацію моделі довгострокового стійкого розвитку. Під корпоративним управлінням в акціонерних товариствах розуміється система відносин між органами управління і посадовцями емітента, власниками цінних паперів (акціонерами, власниками облігацій та інших цінних паперів), а також іншими зацікавленими особами, так чи інакше залученими до управління емітентом як юридичною особою.

В умовах сучасного індустріального зростання відбувалося формування принципів ефективного керівництва, які були сформульовані класиками теорії управління: Г. Емерсоном, Ф. Тейлором, А. Файолем. Найбільш комплексні і складні концепції управління, розроблені в минулому столітті, пов'язані з системним і ситуаційним підходами до управління.

Значимий внесок у розвиток наукових уявлень про спрямованість і характер корпоративного управління внесли представники зарубіжних економічних шкіл – І. Ансофф, Р. Брейлі, С. Майєрс, О. Фішер, К. Холт та ін.

Теоретичні основи корпоративного управління розглядалися в працях таких дослідників, як А. Аганбегян, В. Бандурін, В. Бородін, Ю. Вінслав, Т. Гаврилова, Є. Губіна, В. Іноземців, В. Ковальов, Е. Коротков, І. Мазур, В. Млинців, П. Наймушин, Н. Ольдерогге, І. Самойлов, А. Рожков, О. Романова, В. Тітов, І. Ткаченко, В. Шапіро, В. Шейн та ін.

Сучасні проблеми корпоративного управління досліджувалися багатьма вітчизняними ученими, серед них А. Астапович, О. Бесту-

жева, Д. Вайнштейн, Г. Галобурда, Д. Голубков, М. Гутброда, А. Єрмолін, Д. Ісаєв, Б. Коваленко, Л. Лукачева, О. Писарева, А. Чернявський та ін, які розглядають поступове становлення корпорацій починаючи від стародавніх часів та закінчуючи сучасним етапом. Ми зупинимося лише на окремих факторах створення корпорацій в різних країнах.

Концепція «співучасників» розглядається в найбільш широкому трактуванні корпоративного управління – це врахування і захист інвесторів, як фінансових, так і нефінансових, які вносять свій внесок у діяльність корпорації. При цьому до нефінансових інвесторів можуть відноситися службовці (специфічні навички для корпорації), постачальники (специфічне устаткування), місцева влада (інфраструктура і податки в інтересах корпорації). Корпорації, управління якими здійснюється відповідно до концепції вартості капіталу акціонерів, концентруються на діяльності, здатній підвищити вартість корпорації (тобто вартість капіталу акціонерів), і скорочують масштаби діяльності або продають підрозділи, які не можуть сприяти підвищенню вартості компанії [4, с. 132].

З точки зору підприємства в цілому, добросовісне корпоративне управління складається з трьох елементів:

- етичних основ діяльності компанії, що полягає в дотриманні інтересів акціонерів;
- досягнення довгострокових стратегічних завдань його власників – наприклад, високої прибутковості в довгостроковій перспективі, більш високих показників прибутковості, ніж у лідерів ринку, або ж прибутковості, яка перевищує середній показник по галузі;
- дотримання усіх юридичних і нормативних вимог, що пред'являються до компанії.

Якщо не вважати дотримання компанією юридичних і нормативних вимог більшою мірою, ніж органів влади, контроль за корпоративним управлінням здійснює ринок. При невиконанні правил добросовісного корпоративного управління компанії загрожують не штрафи, а втрата репутації на ринку капіталів. Ця втрата приведе до зниження інтересу інвесторів і падіння фондових котирувань. Крім того, це обмежить можливості для подальших операцій і капіталовкладень в компанію з боку зовнішніх інвесторів, а також завдасть збитку перспективам емісії нових цінних паперів. Тому в цілях збереження інвестиційної привабливості західні компанії надають велике значення дотриманню норм і правил корпоративного управління. Захист прав інвесторів за рахунок вдосконалення корпоративного управління дає ефект, що виходить за рамки власне корпоративних ризиків [2, с. 246]. Вдосконалення корпоративного управління впливає також



на корпоративну політику в цілому, скорочуючи макроекономічні ризики. Одним з найважливіших напрямів такого роду зусиль стала робота рекомендацій, що стосуються практики корпоративного управління в акціонерних компаніях. Прикладом можуть служити принципи корпоративного управління, розроблені «Організацією економічного співробітництва і розвитку» (ОЕСР) [3, с. 150].

Згодом в окремих країнах були розроблені власні зведення, принципи і кодекси корпоративного управління, які покликані переконати інвесторів (передусім міноритарних) в тому, що компанії діятимуть в інтересах акціонерів і створюватимуть їм можливості для оперативного отримання достатньої інформації про стан справ в компаніях. Міжнародними організаціями, об'єднаннями інвесторів, урядами різних країн і компаніями було прийнято близько 90 кодексів корпоративного управління, що є зведенням стандартів, які добровільно приймаються, і внутрішніх норм, що встановлюють порядок корпоративних відносин. Основу кодексів корпоративного управління складають рекомендації з основних питань корпоративних відносин. Не існує єдиної моделі ефективного корпоративного управління. Тим часом робота, проведена в ОЕСР, дозволила виявити деякі загальні елементи, що лежать в основі корпоративного управління.

У рекомендаційному документі ОЕСР («Принципи корпоративного управління») визначені принципові позиції місії корпорацій, які ґрунтуються на цих загальних елементах. Вони сформульовані так, щоб охопити різні існуючі моделі. Ці «Принципи» зосереджені на проблемах управління, що виникли в результаті відділення власності від управління. Деякі інші аспекти, що стосуються процесів ухвалення рішень в компанії, такі, як екологічні і етичні питання, також взяті до уваги, але в детальнішій формі вони розкриті в інших документах ОЕСР (включаючи «Керівництво» для транснаціональних підприємств, «Конвенцію» і «Рекомендацію по боротьбі з хабарництвом»), а також в документах інших міжнародних організацій. Ступінь дотримання корпораціями базових принципів належного корпоративного управління стає все більш важливим чинником при ухваленні рішень з питань інвестицій. Особливе значення мають відношення між практикою управління корпораціями і можливостями компаній знаходити джерела фінансування, використовуючи набагато ширше коло інвесторів. На корпоративне управління також впливають відношення між учасниками системи управління. Акціонери, що мають контрольний пакет акцій, якими можуть бути фізичні особи, сім'ї, альянси або інші корпорації, що діють через холдингову компанію або через взаємне володіння акціями, можуть істотно вплинути на корпоративну поведінку.

Фінансові кризи останніх років підтверджують, що принципи прозорості і підзвітності є найважливішими в системі ефективного управління корпорацією. Структура корпоративного управління повинна забезпечувати своєчасне і точне розкриття інформації з усіх істотних питань, що стосуються корпорації, включаючи фінансовий стан, результати діяльності, власність і управління компанією.

Публічне розкриття інформації зазвичай потрібно, як мінімум раз на рік, хоча в деяких країнах таку інформацію необхідно представляти раз на півроку, раз на квартал або навіть ще частіше у разі істотних змін, що сталися в компанії.

Серед найбільш важливих специфічних проблем формування моделей корпоративного управління і контролю слід виділити: відносно нестабільну макроекономічну і політичну ситуацію; несприятливий фінансовий стан великої кількості новостворених корпорацій; недостатню розвиненість і відносно суперечливе законодавство в цілому; домінування в економіці великих корпорацій і проблема монополізму; у багатьох випадках значна первинна «розпиленість» володіння акціями; проблема «прозорості» емітентів і ринків і як наслідок – відсутність (нерозвиненість) зовнішнього контролю за менеджерами колишніх державних підприємств; слабкі внутрішні і зовнішні інвестори, що побоюються багатьох додаткових ризиків; відсутність (забуття) традицій корпоративної етики і культури; корупція та інші кримінальні аспекти проблеми [1, с. 303].

Після закінчення реструктуризації і завершення «корпоративних воєн» багато власників змогли відійти від оперативного управління, делегуючи повноваження професійним менеджерам. Розділення функцій менеджменту і власності було свідомим кроком керівництва ряду великих компаній по вдосконаленню управлінської структури.

Корпоративне управління не може розвиватися без підвищення ефективності функцій держави, а якість державного регулювання, у свою чергу, залежить по ряду аспектів від відносин, що склалися в діловому середовищі. Національна рада з корпоративного управління повинна стати одним з важливих майданчиків для діалогу бізнесу і влади – адже підприємці і владні структури практично одночасно прийшли до розуміння того, що питання корпоративного управління висуваються на перший план. Якісне корпоративне управління – фундаментальна потреба бізнес-співтовариства в Україні.

## Література

1. Балашов А. П. Антикризисное управление / А. П. Балашов. – Новосибирск, 2010. – 346 с.

2. Виханский О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М. : Гардарики, 2010. – 371 с.

3. Гевко І. Б. Методи прийняття управлінських рішень / І. Б. Гевко. – Київ : Кондор, 2009. – 187 с.

4. Задохайло Д. В. Корпоративне управління / Д. В. Задохайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. – Харків : Еспада, 2003. – 688 с.

ДУМАНСЬКА І. Ю.

Хмельницький національний університет

## **СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АПК**

Державна фінансова підтримка інноваційного процесу в АПК є складовою державної координації ринкового механізму в аграрній сфері і через специфіку сільськогосподарського виробництва – найбільш актуальною підсистемою державного регулювання. Вона існувала за умов адміністративно-планової економіки, наявна практично в усіх зарубіжних державах з розвинутою ринковою економікою. Її форми та методи розвиваються паралельно зі зміною комплексу економічних відносин в аграрній сфері відповідно до трансформації аграрної політики та теорії агроінновацій. Відповідно фінансова підтримка інноваційного сільськогосподарського виробництва є частиною інституційних засад державної фінансової підтримки інноваційного процесу в АПК.

За дослідженнями учених [1], у останні роки сформувався певний інструментарій бюджетної підтримки, який характеризує спрямованість бюджетного фінансування за наступними напрямками: виробничі дотації товаровиробникам (пряма бюджетна підтримка в розрізі рослинництва та тваринництва); субсидії на придбання ресурсів (компенсація частини здійснених інвестицій (у рамках цільових програм, зокрема, будівництва ферм та тепличних комплексів тощо); стимулювання технічного переоснащення господарств агропромислового сектора, зокрема машинобудівною продукцією на основі лізингу; здійснення цінового регулювання аграрного ринку; підтримка окремих форм господарювання на селі – фермерства, кредитної кооперації, дорадництва; фінансування заходів щодо розвитку соціальної сфери; кредитування витрат аграрного сектора тощо [3, с. 25].

Результати досліджень, здійснених у Національному науковому центрі «Інститут аграрної економіки», свідчать про відсутність

прямого зв'язку між рівнем бюджетного фінансування сільського господарства та виробництвом стратегічних видів продукції, на які спрямовується підтримка. Встановлено, що рівень підтримки недостатній для реальних потреб галузі та має тенденцію до скорочення (6,3 млрд грн у 2004 р., 5,7 млрд грн – у 2015 р., 10,4 млрд грн – у 2016 р., 8,6 млрд грн – у 2017 р. і 3,5–4 млрд грн – в прогнозі бюджету 2018 р.) [2]. Фактично виділяється менше 50 % мінімальної потреби підтримки, оскільки в найближчі п'ять років необхідно виділяти 20 млрд грн щорічно, щоб зробити аграрний сектор провідною бюджетоформуючою галуззю.

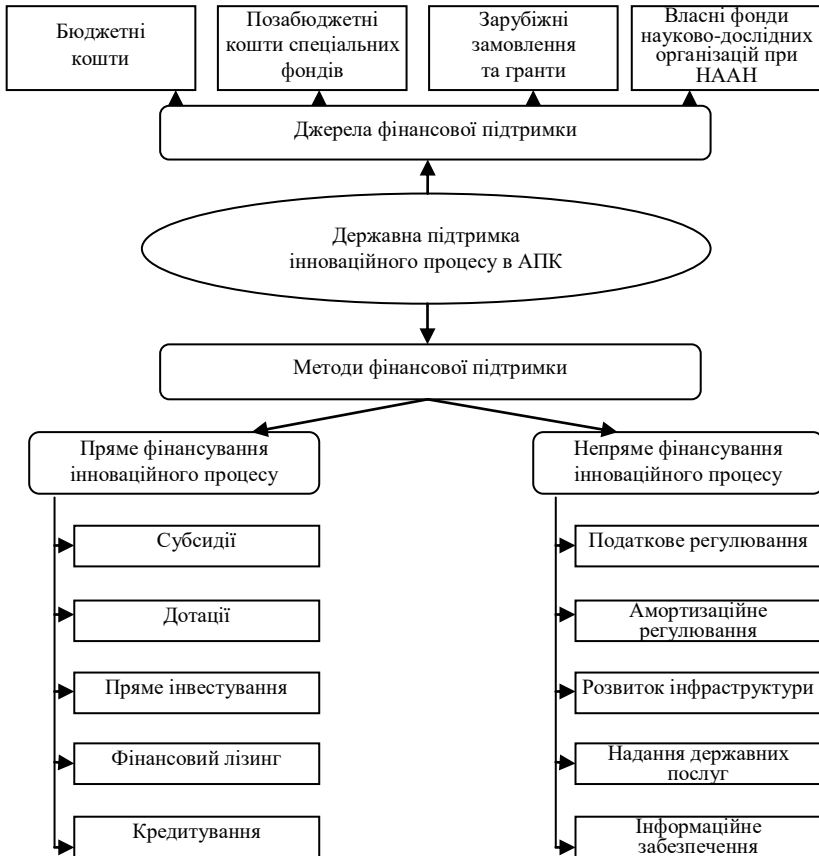
Суттєвою вадою фінансової підтримки є відсутність середньо- та довгострокових прогнозів розвитку галузі, на основі яких були б сформовані пріоритетні напрями бюджетної підтримки розвитку АПК, до цього часу не сформована концепція бюджетної підтримки та не визначена цільова її аудиторія в розрізі становлення інноваційного процесу в галузі. Водночас, механізм бюджетної підтримки розвитку аграрної галузі знаходиться у стані перманентного реформування, оскільки сучасна правова база державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектора все ще не забезпечує належного стимулювання виконання завдань аграрної політики, що вимагає поглиблення відповідних досліджень для вирішення вказаних проблем.

Досягнення стратегічних цілей державної фінансової підтримки інноваційного розвитку сільського господарства безпосередньо пов'язане із реалізацією заходів щодо удосконалення форм підтримки, механізмів розподілу та освоєння ресурсів бюджетного фінансування. Основними заходами досягнення стратегічних цілей державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектора економіки на інноваційній основі є:

- формування комплексної законодавчо-нормативної бази для посилення стимулюючої ролі бюджетної підтримки;
- посилення регулюючої функції державної фінансової підтримки розвитку сільського господарства на інноваційній основі;
- проведення моніторингу ефективності бюджетних програм за рядом ключових характеристик щодо розвитку інноваційних форм господарювання, нарощування обсягів виробництва, формування вертикальної та горизонтальної інтеграції, насичення внутрішнього ринку та збільшення експорту, підтримки прибутковості та рентабельності за видами сільськогосподарських товаровиробників, виплат на гектар угідь, поголів'я тощо [3, с. 101].

Державна підтримка інноваційного аграрного підприємництва може здійснюватися двома методами. До них належать пряме і непряме фінансування інноваційного розвитку аграрного підприємства,

що в сукупності із джерелами фінансової підтримки становлять систему державної підтримки у фінансовому забезпеченні інноваційного процесу АПК (рис. 1).



**Рис. 1. Система державної підтримки фінансового забезпечення інноваційного процесу АПК**

Пряме фінансування державою інноваційного процесу агро-структур здійснюється адміністративно-організаційними і програмно-цільовими методами, зокрема в таких формах: субсидії, що являють собою безповоротну допомогу й виділяються учасникам інноваційної діяльності в критичні моменти становлення та розвитку; дотації – асигнування з бюджету на покриття збитків від інноваційної діяльності

основних учасників; пряме інвестування – довгострокові вкладення державних коштів у науково-технічні напрацювання, виконання досліджень і розробок конкурентоспроможних виробництв і технологій; фінансовий лізинг – зводиться до покриття частини витрат, що мають підприємства через придбання нових і заміни старих машин й устаткування; кредитування інноваційної діяльності, основними факторами якого виступають прямі пільгові позики, гарантовані позики та компенсаційні угоди.

Методи непрямого державного фінансування інноваційного аграрного підприємництва полягають у створенні пільгових умов для здійснення інноваційної діяльності та її стимулювання. Вона передбачає отримання коштів виконавцями досліджень і розробок, що зводиться до надання послуг пільгового податкового й амортизаційного регулювання аграрних підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, а також створення інфраструктури інноваційної діяльності та надання інноваторам державних послуг.

Таким чином, розвиток інноваційного підприємництва в аграрній сфері здійснюється через систему інноваційних механізмів: пошуку інноваційних рішень, організацію, розробку і впровадження, фінансування і стимулювання, технологічні трансферти, інтелектуальну власність, в якій одним із джерел інвестиційної підтримки інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств є держава. При цьому, політика держави ґрунтується як на прямому фінансуванні інноваційної діяльності, здійснюваної різними виконавцями, так і на створенні умов, сприятливих для нарощування витрат на інновації аграрними підприємствами.

## Література

1. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектора АПК : монографія / М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін. ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Радченко О. Д. Методологічне забезпечення оцінки ефективності бюджетної підтримки аграрного сектора / О. Д. Радченко / Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: фінанси і кредит. – 2013. – № 1 (34). – С. 22–28.

## СТАН ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ В СФЕРІ ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розвиток вітчизняних підприємств, а також підвищення їх результативності, є і буде залишатися одним із найбільш гострих економічних питань сьогодення. Вирішення даного питання повинно здійснюватися в різних напрямках та на різних рівнях на основі комплексу обґрунтованих та раціональних засобів. Враховуючи всі процеси, що відбуваються в економіці України, котрі вносять постійні корективи в інвестиційну діяльність вітчизняних підприємств, одним з пріоритетних завдань у даному напрямі є подолання несприятливого інвестиційного клімату, що склався в реальній сфері економіки України.

Відзначимо, що на сьогодні однією з причин відсутності бажаних темпів росту української економіки є нестача іноземних інвестицій. Брак таких інвестицій пов'язаний, головним чином, із ризиками, які відштовхують потенційних інвесторів [3].

Зрозумілим є те, що модернізація української економіки є неможливою без зміни інвестиційного клімату. Експерти наголошують, що у міжнародних інвесторів є попит на доволі дешеві українські активи. Однак відсутність підготовлених інвестпроектів і власної політики заохочення прямих іноземних інвестицій у реальний сектор економіки знижують інтерес закордонних інвесторів.

Беззаперечним фактором є те, що Україна має поганий інвестиційний імідж. Саме тому стратегію інвестиційного розвитку країни потрібно сфокусувати не стільки на економіку загалом, скільки на вдосконалення конкретних механізмів інвестиційної політики. Водночас, якщо подивитися на державні витрати в бюджеті на поточний 2018 рік, то побачимо різке скорочення видатків на розвиток людського капіталу, виконання науково-дослідних робіт і кратне відставання від низки країн у фінансуванні цифрової економіки, що базується на високих технологіях. У промисловій політиці – таке саме помітне відставання [2].

До причин низького припливу інвестицій в Україну також можна віднести:

- високий рівень корупції;
- недовіру до судової системи;
- нестабільність національної валюти;
- монополізацію ринків;
- ситуацію на Сході країни.

Також до зазначених причин належить відсутність, або не-дієвість реформ в багатьох сферах економіки [5].

Очевидним є те, що подолання корупції та забезпечення захисту права власності є ключовими для створення сприятливого бізнес-середовища, стверджують експерти в численних опитуваннях. До цих проблем, які історично притаманні Україні, додалися нові виклики, які виникли після економічної нестабільності 2014 року. Зокрема, нові побоювання інвесторів спричинили обмеження на репатріацію дивідендів, які було накладено в вересні 2014 року. Навіть після повного врегулювання даного питання, той факт, що Україна наклала такі обмеження додає ще один вид ризику для ведення бізнесу.

Проте варто відзначити, що масштабність викликів не обов'язково означає необхідність масштабної відповіді на них. Шлях покрюкових реформ, серед яких, зокрема, створення антикорупційних судів, дерегуляція, підвищення прозорості майнових реєстрів, лібералізація репатріації прибутків, захист прав акціонерів та інші, здатні значно підвищити впевненість інвесторів в захисті капіталів і є легшим шляхом ніж, скажімо, реформування існуючої судової системи.

Незважаючи на це, можна назвати певні позитивні зрушення у даному питанні. Зокрема, за Індексом конкурентоспроможності Світового економічного форуму, Україна піднялась до 81- з 85-ї позиції в 2017 році [1]. У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялась на чотири пункти і посіла 76-ту позицію зі 190 країн світу. Також, слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Сaa3 до Сaa2, що означає зміна прогнозу зі «стабільного» на «позитивний».

Також доречно звернути увагу на динаміку певних показників, які характеризують інвестиційну діяльність в Україні в цілому. Зокрема, за даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн дол. США. Станом на 31.12.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1 % та підприємств промисловості – 27,3 %.

Відзначимо, що обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році склали 412,8 млрд грн, що на 22,1 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року.



Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у 2017 році залишилися: промисловість – 33,1 %, будівництво – 12,3 %, сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %, інформація та телекомунікації – 4,1 %, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0 %, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7 %, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 7,4 %.

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні [4].

Підкреслимо, що оптимізм інвесторів та макроекономічна стабілізація – важливі досягнення країни в 2017 році. Це – гарний час для інвесторів, які все ще можуть отримати високі прибутки на ризиковому українському ринку, однак, в той же час, бачать перспективи розвитку країни, захисту своїх інвестицій і мають шанс стати першими на ринку країни, яка твердо стала на шлях зростання та прозорості. Однак, без постійного руху на шляху реформ, очікування інвесторів знову можуть залишитись нереалізованими [1].

## Література

1. Бедратенко О. Як Україні не зникнути з радарів інвесторів в 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrainian.voanews.com/a/ne-znyknuty-z-radariv-investoriv/4205100.html>
2. Гончаров О. Що може стати головним чинником припливу прямих іноземних інвестицій до України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/mnenie/shcho-mozhe-staty-holovnym-chynnykom-pryplyvu-priamykh-inozemnykh-investytsii-v-ukrainu-433443.html>
3. Офіційний веб-сайт телеканалу «5 канал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.5.ua/ekonomika/ekspert-nazvav-holovni-pereshkody-dlia-inozemnykh-investytsii-v-ukrainu-164222.html>
4. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
5. Худякова О. Інвестиційна непривабливість: чому в Україну не хочуть вкладати гроші [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2018/01/25/statija/ekonomika/investytsijna-nepryvablyvist-chomu-ukrayinu-ne-xochut-vkladaty-hroshi>

МИКОЛЮК О. А.  
Хмельницький національний університет  
ЖЕЛАВСЬКА І. А., ЛЯХОВЕЦЬ В. В.  
Хмельницький політехнічний коледж  
Національного університету «Львівська політехніка»

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ФОРМУВАННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

В умовах зростаючої вичерпності традиційних енергетичних ресурсів та загострення глобальних суперечностей економічного розвитку, одним із головних питань національного стратегічного спрямування вітчизняних підприємств є формування їх енергетичної безпеки шляхом залучення сучасних інноваційних технологій. Вирішення такого роду проблеми, можливе в першу чергу завдяки диверсифікації енергетичних ресурсів, оптимізації моделі енергоспоживання та впровадження енергоефективних технологій на основі джерел відновлювальної енергії. Згідно з дослідженням незалежного агентства федеральної статистичної системи США Energy Information Administration (EIA), яке опубліковано у річному енергетичному звіті за 2015 р. щорічне споживання електроенергії у світі з 2013 по 2040 рр. збільшуватиметься в середньому на 0,8 % відповідно до очікуваного зростання населення. За прогнозами EIA, в структурі глобального паливно-енергетичного балансу буде збільшуватися питома вага альтернативної енергетики [1].

В той же час, згідно із Законом України «Про альтернативні джерела енергії», альтернативна енергетика – це сфера енергетики, що забезпечує вироблення електричної, теплової та механічної енергії з альтернативних джерел енергії. В свою чергу, альтернативні джерела енергії – це відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [2]. Відтак, одним з основних напрямів інноваційного забезпечення необхідного рівня енергетичної безпеки є розвиток сфери відновлюваної енергетики. Стале функціонування цієї сфери неможливе без належного науково-теоретичного обґрунтування та визначення відповідних методичних підходів до формування змісту основних категорій державного регулювання розвитку альтернативної

енергетики. За оцінками фахівців Інституту відновлюваної енергетики НАН України, загальний річний технічно-досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії України в перерахунку на умовне паливо становить близько 98 млн т у. п. (табл. 1), що складає більше 50 % загального енергоспоживання в Україні на даний час і 30 % енергоспоживання в 2030 р. [3].

Таблиця 1

№ з/п	Напрямок освоєння ВДЕ	Річний технічно-досяжний енергетичний потенціал	
		млрд кВт-год/рік	млн т ум. п/рік
1	Вітроенергетика	79,8	28,0
2	Сонячна енергетика, у т.ч.:	38,2	6,0
	– електрична	5,7	2,0
	– тепла	32,5	4,0
3	Мала гідроенергетика	8,6	3,0
4	Біоенергетика, у т.ч.:	178	31,0
	– електрична	27	10,3
	– тепла	151	20,7
5	Геотермальна тепла енергетика	97,6	12,0
6	Енергетика доквілля	146,3	18,0
Загальні обсяги заміщення традиційних ПЕР		548,5	98,0

Згідно з енергетичною стратегією України до 2030 р. частку відновлюваної енергетики на загальному енергобалансі країни буде доведено до 20 % [4]. Враховуючи вказане, на сьогодні відновлювана енергетика складає менше 1 % від загального обсягу виробництва електричної енергії. Роль відновлюваних джерел електричної енергії має тенденції до зростання, що задекларовано урядом, у якості встановленого 10 % показника для відновлюваних джерел електричної енергії до 2020 року. І, відповідно, до нещодавно прийнятої Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», відновлювальна енергетика має досягнути рівня 25 % у загальній структурі виробництва електричної енергії.

Відтак, для забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, формування енергетичної безпеки, немає іншого шляху, окрім розвитку відновлюваної енергетики. Таким чином, виокремимо

основні індикатори, необхідності оптимізації розвитку відновлюваної енергетики в Україні:

- відсутність достатніх обсягів власного органічного палива;
- кризовий стан вітчизняного паливно-енергетичного комплексу, низька ефективність використання традиційних паливно-енергетичних ресурсів, зношеність основних фондів;
- екологічні проблеми, необхідність виконання міжнародних зобов'язань щодо обмеження обсягів шкідливих викидів;
- розвиток відновлюваної енергетики сприятиме створенню нових робочих місць;
- зобов'язання перед Європейським Союзом.

Таким чином, інноваційний розвиток відновлюваних джерел енергії у контексті формування енергетичної безпеки, покликаний вирішувати важливі соціально-економічні проблеми України, тим самим сприяючи зниженню енергоємності ВВП, забезпеченню енергетичної безпеки та підвищенню ефективності національної економіки в цілому. Це сприятиме зростанню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та, відповідно, створить додатковий попит на неї.

Отже, наявний потенціал інноваційного розвитку відновлюваних джерел енергії в Україні, дозволить значно збільшити темпи нарощування обсягів їх використання за умови впровадження інноваційної політики, залучення інвестиційних ресурсів та кваліфікованих управлінських кадрів.

## **Література**

1. Ивахненко О. Поможет ли гидроэнергетика утолить энергетическую жажду Украины? / О. Ивахненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/721-pomozhet-ligro-energetika-utolit-energeticheskuyu-zhazhdu-ukrainy>.
2. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/55515>.
3. Офіційний сайт Інституту відновлюваної енергетики НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ive.org.ua/>.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/signal/kg06145a.doc](http://zakon.rada.gov.ua/signal/kg06145a.doc).

## ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

У світовій економічній літературі існують різні погляди щодо визначення суті прямих іноземних інвестицій. Найпоширенішим методологічним підходом є так званий підхід з точки зору платіжного балансу. Згідно з ним під прямими іноземними інвестиціями розуміють будь-яку позику або придбання власності іноземною компанією, яка більшою мірою належить резидентам країни, що інвестує. Співвідношення власності, яке визначається як «більшою мірою», на практиці є диференційованим і коливається залежно від національних особливостей конкретної країни.

Друга поширена точка зору на суть прямого інвестування передбачає, що прямі іноземні інвестиції визначаються як інвестиції, за яких інвестор отримує значні можливості контролю за іноземною фірмою або засновує дочірню компанію за межами власної країни.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді іноземної валюти, валюти України (при реінвестиціях за умови сплати податку на прибуток); будь-якої нерухомості або рухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав; акцій, облігацій та інших цінних паперів; корпоративних прав; грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, гарантованих першокласними банками; прав інтелектуальної власності, підтвердженої згідно законів країни-інвестора; прав на здійснення господарської діяльності; будь-яких інших цінностей згідно з законодавством України .

З огляду на виникнення вагомих додаткових витрат при здійсненні компанією прямого іноземного інвестування її входження в іноземне господарське середовище можливе лише за умови існування переваг, які компенсують всі витрати. Тому будь-який аналіз прямого іноземного інвестування передбачає виявлення сприятливих умов, які змогли б компенсувати недоліки іноземного виробництва. Один із входів виявлення таких переваг запропонований американським ученим Д. Даннігом. Його методика стала широко відомою під назвою «OLI-підхід».

За Д. Даннігом, для здійснення іноземного інвестування необхідні три умови.

По-перше фірма повинна мати перевагу власності, тобто те, що дає фірмі достатньо ринкової влади, щоб компенсувати втрати від

закордонного виробництва. Така перевага може мати матеріальний і нематеріальний характер. До переваг власності матеріального характеру відносять продукти або виробничі процеси, до яких фірма не мала доступу на власному ринку (торговельна таємниця, патенти, креслення та ін.). Переваги нематеріального характеру мають торговельна марка, репутація якості тощо.

По-друге іноземний ринок повинен пропонувати перевагу місцезнаходження. Така перевага означає, що виробництво в іноземній країні буде вигіднішим, ніж виробництво вдома та експорт. Митні податки, квоти, транспортні витрати та низькі ціни на фактори виробництва – найбільш очевидні джерела переваги місцезнаходження. Нематеріальні фактори, як, наприклад, доступ до споживачів, також відіграють істотну роль: багато ТНК діють у сферах, де надання обслуговування «на місцях» є невід'ємною частиною бізнесу компанії.

По-третє, ТНК повинні володіти перевагами від інтерналізації. Ця умова є найбільш абстрактною з усіх трьох, її можна з'ясувати, розглядаючи альтернативи прямому інвестуванню. Виконання перших двох умов ще не є достатнім для прийняття фірмою рішення про іноземне інвестування. Підприємство матиме альтернативи: передача ліцензії іноземній фірмі на виготовлення товару чи на виробничий процес, яка дає змогу продати їй креслення і не розпочинати складний і недешевий процес створення іноземних потужностей. Рішення на користь вивезення капіталу у формі інвестицій приймається тоді, коли фірма матиме переваги інтерналізації. Отже, за Д. Даннінгом, переваги інтерналізації можуть розглядатися як достатня умова перенесення виробництва за кордон, яка може виникнути лише за наявності перших двох умов.

Таким чином, прямі іноземні інвестиції є формою реалізації транснаціональної діяльності фірми, а прийняття компанією рішення про пряме іноземне інвестування залежить від того, чи зможуть переваги інвестування компенсувати недоліки, що супроводжують перенесення виробництва за кордон.

В альтернативних поясненнях причин, що спонукають до прямого іноземного інвестування, вчені відійшли від моделей олігопольної конкуренції. В основу їх пояснень покладено поєднання прямого іноземного інвестування з конкретним типом ринкової влади. Відтак набули поширення два підходи: підхід С. Хімера і теорія привласнення.

Головна ідея С. Хімера, – поєднання вчення про прямі іноземні інвестиції з класичними моделями недосконалої конкуренції на товарних ринках. За С. Хімером, прямим іноземним інвестором є монополіст або олігополіст (що трапляється частіше) на товарних рин-

ках. Причина інвестування в іноземні підприємства – послаблення конкуренції та захист своєї ринкової влади.

Підхід С. Хімера пояснює досить поширену серед ТНК стратегію «захисного інвестування». Багато компаній засновують закордонні підприємства, які не є прибутковими, з метою обійти своїх основних конкурентів на закордонних ринках. Так, «Кока Кола» може створити іноземну філію лише тому, що коли вона цього не зробить, то це зробить «Пепсі Кола». «Форд» та «Дженерал Моторз» заснували підприємства зі збирання автомобілів у країнах третього світу, щоб не допустити один одного на ці ринки. Хоча таке «захисне інвестування» значною мірою нагадує звичайну конкуренцію, С. Хімер досить переконливо розглядає це явище як олігополістичну поведінку, яка втілюється у короткострокову конкуренцію між невеликою кількістю господарюючих суб'єктів для завоювання ринкової влади [4].

Таким чином, підхід С. Хімера спрямований не лише на визначення причини прямого іноземного інвестування, а й на з'ясування проблем, які можуть його супроводжувати.

В теорії привласнення основні переваги, якими володіє фірма та які зумовлюють існування прямих іноземних інвестицій, не таять у собі загрози конкуренції на товарних ринках, які розглядає С. Хімер. Вихідним у теорії привласнення є положення, що компанія має здійснювати інвестування для розвитку досконалого управління, отримання якісної інформації про покупців, використання нових технологій і створення кращих продуктів. Головна проблема компанії в цьому випадку – отримання відповідного прибутку на інвестиції та продовження інвестування для постійного поглиблення специфічних для цієї фірми переваг. Реалізація таких переваг є ядром теорії.

Теорія привласнення визнана як така, що має більшу силу передбачення порівняно з підходом С. Хімера. Її відносно сильні сторони полягають у тому, що вона передбачає комплексне тлумачення цілей прямого іноземного інвестування і проблем, які постають з їх реалізацією. Цілями, що одночасно трактуються як причини інвестування, пропонується динамічний розвиток галузей високих технологій. Це теоретичне припущення обґрунтоване практикою функціонування ТНК. Прямі іноземні інвестиції тяжіють до високотехнологічних галузей, оскільки їх залежність від комплексу навичок і знань приносить фірмам додатковий прибуток від прямого контролю за всіма іноземними філіями. Проблеми у транснаціональній компанії виникають у тому разі, коли стає складно гарантувати, що всі доходи від технологічних переваг будуть отримані безпосередньо компанією. З огляду на це, якщо компанія сумнівається в тому, чи вдасться їй зберегти

ефективний контроль за своїми іноземними філіями, вона утримається від інвестицій у виробництво.

Специфічною причиною прямого іноземного інвестування є прагнення компанії обійти існуючі в материнській країні правові норми, що регламентують сплату податків. Як засвідчує практика, зростання обсягів прямих іноземних інвестицій не в останню чергу зумовлене саме реакцією на оподаткування. Компанії намагаються знайти шляхи (як легальні, так і не цілком легальні) уникнення оподаткування. Поширеним легальним шляхом є перенесення виробничої бази компанії до країни з найменшою ставкою оподаткування. За допомогою прямих іноземних інвестицій це можна зробити двома способами. Перший – пряме інвестування. Воно дає змогу ТНК «закріпитися» в країні з низькими податками. Погано це чи добре з точки зору світу в цілому залежить, з одного боку, від цілей, на які спрямовуються прибутки, з іншого – від динаміки рівня продуктивності компанії в країні з низьким рівнем оподаткування.

Другий спосіб – механізм трансфертного ціноутворення, який дає змогу зареєструвати прибутки у країнах з низькою ставкою оподаткування, навіть якщо доходи були отримані у країнах з високими податками. Трансфертне ціноутворення може бути використане будь-якою фірмою, яка здійснює торговельні міжкордонні операції між своїми філіями. Щоб зменшити податок на корпоративний прибуток, підрозділ ТНК у країні з високим рівнем оподаткування може завищити ціну (або недоплатити) за товари і послуги, які цей підрозділ купує у (продає до) філії, розташованої в країні з меншим рівнем оподаткування. У такий спосіб філія компанії у країні з високим рівнем оподаткування приховує від податкових органів більшу частину свого прибутку в той час як філія у країні з низьким рівнем оподаткування демонструє високі прибутки. Прибутки приховано переводяться з підрозділу ТНК в зоні високого оподаткування до філії у зоні низького оподаткування і як результат – загальне зниження податкового тягара для ТНК.

Отже, альтернативними причинами прямого іноземного інвестування є, по-перше, прагнення компанії до зменшення конкуренції та захисту своєї ринкової влади, які породжують «захисне інвестування», по-друге, наявність у компанії специфічних переваг, що формуються передусім у результаті опанування високотехнологічним виробництвом і реалізуються через привласнення результатів інвестування. Проблема залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України сьогодні стоїть дуже гостро, і тому потребує подальших наукових розробок та пропозицій.



## Література

1. Як змінилися обсяги іноземних інвестицій в Україну за три роки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу /<https://www.slovoidilo.ua/2017/06/13/infografika/ekonomika/yak-zminylysya-obsyahu-inozemnyh-investytczij-ukrayinu-try-roky>
2. Герашенко С. О. Прямі іноземні інвестиції: сучасні тенденції розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ev.nmu.org.ua/docs/2016/1/EV20161\\_028-040.pdf](http://ev.nmu.org.ua/docs/2016/1/EV20161_028-040.pdf).

МІРАКІН В. В.

Хмельницький національний університет

### **РОЗВИТОК КООПЕРАТИВНИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Кооперація є загальною формою організації праці, способом створення єдиної, ефективно функціонуючої системи громадського виробництва, доповнюючи розподіл праці і його спеціалізацію. З поглибленням громадського розподілу праці кооперація набуває все більші масштаби, охоплює усі рівні виробництва. У цьому аспекті кооперація належить до найбільш глибоких загальноекономічних категорій, її закономірність ніколи не ставилася під сумнів ні в теорії, ні на практиці.

У більш вузькому значенні під кооперацією розуміється специфічна форма організації громадського виробництва, що є добровільним об'єднанням декількох господарюючих суб'єктів для досягнення спільних виробничих цілей. Саме про кооперацію в цьому розумінні упродовж усієї історії велися дискусії.

Кооператив – живий, суспільно господарський організм, який постійно розвивається. Механізм його діяльності, зміст і функції постійно змінюються, по мірі переходу від початкових форм до більш досконалих.

Наукові основи кооперативного руху створювалися і розвивалися декількома поколіннями вчених. Імена багатьох з них, особливо основоположників кооперативної теорії (Ф. Оуена, Ш. Фур'є, Ф. Райфайзена, М.Г. Чернишевського, М.І. Туган-Барановського та ін.) добре відомі. Великий вклад в розробку організаційних принципів кооперації внесли кооперативні діячі початку ХХ століття – О.М. Анциферов, М.П. Гібнер, Н.І. Попов, Л.М. Хинчук та ін.

Науковим основам сільськогосподарської кооперації присвячені праці В. Чайнова, Н.Д. Кондратьєва, Н.П. Макарова, І.В. Ємелья-

нова, що отримали широке міжнародне визнання і застосування в аграрному секторі багатьох країн. Ці праці перетворили країну на визнаний світовий центр кооперативної науки, яка була глибоко підірвана з початком більшовицьких експериментів в селі [2]. У сфері сільськогосподарського виробництва кооперація була підмінена створенням, так званих, колективних господарств і їх одержавленням.

Раніше існувало механічне цитування робіт К. Маркса та І. Леніна з питань кооперації, сьогодні замінюється посиланнями на праці А.В. Чайнова, Н.П. Макарова та інших економістів аграріїв 20–30 років. В той же час, потрібний критичний підхід до оцінки цих праць, написаних в певний період розвитку кооперації і в певних суспільно-економічних умовах.

Сказане не виключає використання тих або інших положень «класичної» теорії кооперації, самого її поняття. Сучасний етап соціально-економічного розвитку, разом з переходом до ринку, характеризується якісно новим відродженням сільськогосподарської кооперації, що не містить колективізації, тим більше, насильницької. Сільськогосподарські кооперативи утворюються в процесі перетворення лжекооперативів, при входженні в кооперативи фізичних осіб – власників земельних та майнових часток. Однією з характерних особливостей нинішнього періоду є такий розвиток кооперації, який послідовно характеризує дійсний розвиток виробничої демократії, право власності членів кооперативу, економічної свободи, як при вступі, так і при виході з кооперативу.

На практиці процеси відродження сільськогосподарської кооперації йдуть повільно і суперечливо. Найбільш суттєвою причиною, яка стримує широке використання кооперативних принципів, є наявність взаємовиключних підходів до самого поняття кооперації, ролі і місця в соціально-економічній структурі аграрного сектора. Немає єдиного розуміння позицій з низки ключових питань: чи є відродження кооперації відображенням усупільнення з втратою економічної свободи або, навпаки, деколективізації, або можна вважати колгосп кооперативом, чи властивий кооперативу принцип ринкового підприємництва?

Багато авторів вважають за краще посилатися на теоретиків кооперації, обмежуючись загальними деклараціями. А тим часом, ці теоретики (Р. Оуен, М.І. Туган-Барановський, А.В. Чайнов та ін.) дають далеко неоднозначні відповіді на створення і функціонування кооперативних форм господарювання.

«Кооператив є таким господарським підприємством декількох осіб, що добровільно об'єднуються, яке має на меті не отримання найбільшого баришу на витрачений капітал, але збільшення завдяки

загальному господарюванню, трудових доходів його членів або скорочення витрат останніх» [3]. Несумісність кооперативної діяльності з високою прибутковістю підкреслював і А.В. Чайнов, посилаючись на приклад заводу по виробництву олії, на відміну від приватного власника в кооперативному підприємстві отримання «найбільшого чистого прибутку відходить ... на друге місце» [4]. Мало переконливими, у зв'язку з цим, звучать наступні судження Чайнова: «Завод кооперативний може не давати жодної копійки баришу на зароблений на його зведення капітал, але він буде вигідний селянам, якщо завдяки ньому вони отримують за молоко, що доставляється, значно більшу виручку» [4]. З економічної точки зору приведена аргументація позбавлена економічної логіки: як можна отримати найбільшу виручку, якщо не продати товар за справедливою ринковою ціною, тобто отримати високий прибуток.

Очевидно, що подібного роду уявлення, що виходять із застарілих поглядів класиків, вимагають принципового перегляду. Кооперативне підприємство, яке у момент організації кооперативу виникає як трудова колективна власність його членів, яка починає вести виробничу, торгову та ін. діяльність, неминуче стає учасником усіх господарських різноманітних зв'язків, які існують в суспільстві. Свої цілі кооперативи досягають тільки шляхом успішного розвитку господарської діяльності і отримання від неї певного доходу. Інакше організація кооперативу була б безглуздою. Орієнтація на прибуток для кооперативів як суб'єктів ринку складає основу здорової конкуренції і виявлення конкурентоспроможності підприємницьких ринкових структур, включаючи кооперативні.

З інших методологічних аспектів теорії кооперації, які необхідно чітко визначити і враховувати, це те, що кооперативи є одночасно і громадською організацією і господарським підприємством. І це характерно тільки кооперативним суспільствам. Діяльність кооперативів підпорядкована етичним ідеям, але в той же час кооперативи – економічні організації, і тільки завдяки господарському успіху вони чинять також соціальну дію.

Основною природою кооперативу є задоволення економічних, соціальних і культурних потреб своїх членів. Саме це – самоціль розвитку даного специфічного громадського осередку. У надрах кооперативного руху, як руху громадського, склалася своєрідна ідеологія, що становить кооперативний ідеал, який ґрунтується на кооперативних цінностях.

Кооперативні цінності – це цінності не економічної, матеріальної сфери, а етичної властивості. Світова кооперативна громадськість

проголосила наступні основні моральні цінності: взаємна допомога, демократія, рівність, справедливість і солідарність.

Кооперативні принципи є сукупністю організаційних, економічних, моральних та інших основ здійснення кооперативної діяльності. Представниками кооперативних союзів багатьох країн на міжнародному рівні схвалені наступні сучасні кооперативні принципи:

1. Добровільний вступ і вихід з кооперативу.
2. Демократичне управління і контроль.
3. Економічна участь членів. Члени роблять співвимірні внески в утворення засобів свого кооперативу і на демократичних началах контролюють ці засоби. Визначають також послідовність розподілу економічних надлишків (доходу, прибутку) на наступні цілі: розвиток свого кооперативу, виплати членам пропорційно вкладу в господарську діяльність кооперативу; здійснення інших видів діяльності, передбачених статутом кооперативу.

4. Самоврядування і незалежність.
5. Освіта, підвищення кваліфікації та інформаційне забезпечення.
6. Співпраця кооперативних організацій між собою.
7. Турбота про суспільство. Будучи націленими на задоволення потреб та запитів своїх членів, кооперативи повинні одночасно докладати зусиль для стійкого розвитку суспільства, наприклад, сприяючи збереженню довкілля.

Узагальнюючи можна зробити висновок, що нині організаційно-правова форма сільськогосподарського виробничого кооперативу найбільш відповідає інтересам сільгосптоваровиробників.

Розглянувши різні сторони суті кооперативних формувань, кооперативну форму господарювання можна визначити як особливу форму ринкового підприємництва з активною соціальною спрямованістю і захистом інтересів членів-власників кооперативних об'єднань.

## Література

1. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні : монографія / О. В. Макарова. – Київ, 2015. – 244 с.
2. Селезнев А. С. С/х кооперация / А. Селезнев // АПК: экон., управление. – 1996. – № 8. – С. 25–28.
3. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – М., 1916. – 197 с.
4. Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации с.-х. кооперации / А. В. Чаянов. – М. : Наука, 2003. – 454 с.

**Секція 4.**  
**Управління якістю**  
**та конкурентоспроможністю продукції підприємств**  
**в умовах європейської інтеграції**

---

BABENKO V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

BABENKO D.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL  
INTEGRATION UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION  
ON THE BASIS OF DISCRIMINANT ANALYSIS**

The development of Ukraine's integration policy depends to a large extent on the development of integration processes in the context of the globalization of the world economy and the dominance of open economic systems. Being one of the members of the world community, Ukraine can not be separated from the transformation of the recent integration processes. Historical relations of cooperation, which connect Ukraine with the countries of the post-Soviet area, in particular, are undergoing serious changes due to the socio-political situation of our country over the past two years.

An important stage in the study of strategic prospects for the development of Ukraine's integration processes in the global system of international trade is the choice of a system of indicators for assessing the development of integration. Trade with international partners has an impact from a variety of factors, the most important of which are: the overall state of the economy; the world market situation; economic status of major trading partners; level of state regulation of foreign economic activity.

Thus, relying on the domestic legislative framework [1, 2], the methodological recommendations of the Institute of Economic Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine [3], the theoretical and logical analysis of leading specialists in the field of international integration [4, 5], as well as official statistical sources [6, 7], as a basis for assessing the development of integration processes in the global system of international trade, it is expedient to consider a system of indicators that determine the trade and economic status of integration associations, namely:  $x_1$  – export within the association;  $x_2$  – total export of the association;  $x_3$  – import

within the association;  $x_4$  – total import of the association;  $x_5$  – direct foreign investments, internal and external flows and reserves (annual);  $x_6$  – gross domestic product;  $x_7$  – total volume of trade (annual);  $x_8$  – total volume of trade, export;  $x_9$  – balance of payments, current operations accounts (annual).

In order to study the differences in the development of integration unions in the regions of different clusters, it is necessary to identify discriminatory functions that are useful for determining the differentiation of the development and impact of the international trade system on the formation of the corresponding cluster, as well as for obtaining stable relationships. In order to determine the main directions of international integration development, discriminant functions in standardized variables that describe the model of differences in the level of development of integration processes should be analyzed.

Consequently, the model of differentiation in the development of integration processes in 2016 has the form of discriminatory function in the standardized variables:

$$f(x) = -8,67098x_1 - 6,36273x_2 - 9,60139x_3 + 21,273x_4 + 1,50212x_5 - 5,68611x_6 - 11,567x_7 - 0,450606x_8 + 0,167332x_9.$$

The calculated discriminant function explains 95% of the differences in the distribution of integration associations into clusters according to the criterion for their development in the global system of international trade, and therefore is decisive. It allows to determine the impact rating of economic development indicators on the differentiation of integration associations. Weights for each variable in the received function are distributed as follows:

$$x_4 > x_7 > x_3 > x_1 > x_2 > x_6 > x_5 > x_8 > x_9.$$

The analysis of weight coefficients for variables in the calculated function allows us to draw the following conclusion: the differences in the development of integration in the world are in the following ranking of factors of international trade: the total import of the association ( $x_4$ ); total trade (annual) ( $x_7$ ); import within association ( $x_3$ ); export within the association ( $x_1$ ); total export of the association ( $x_2$ ); gross domestic product ( $x_6$ ); foreign direct investment, internal and external flows and reserves (annual) ( $x_5$ ); total trade, export ( $x_8$ ); balance of payments, current account (annual) ( $x_9$ ).

Consequently, the quantitative analysis, namely the difference in the indicators several times, indicates a large uneven impact of the identified factors on the development of integration associations in the international trade system in the regions of the world.

## Література

1. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс] / Веб-портал «Комплексна система інформаційно-консультаційної підтримки та розвитку експорту». – Режим доступу: [www.ukrexport.gov.ua](http://www.ukrexport.gov.ua).
2. Інститут економічного прогнозування НАН України [Електронний ресурс] / Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://ief.org.ua>.
3. Голіков А. П. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / кол. авт. ; за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 316 с.
4. Мировой Атлас Данных [Електронний ресурс] // Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги. – Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas>.
5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / Editor Prof. Klaus Schwab, Prof. Xavier Sala-i-Martin. – Geneva : World Economic Forum, 2015. – 565 p.
6. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець ; Харків. нац. екон. ун-т. – Харків : ВД ІНЖЕК, 2009. – 432 с.
7. Babenko V. Modern imperatives of the development of the integration of foreign economic policy of Ukraine in the modern world economic space: monograph / V. Babenko, V. Sidorov, Ju. Pankova // International economic relations and sustainable development : monograph / ed. by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – Ruda Śląska : Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium, 2017. – 272 p. – P. 51–70.

НИЖНИК І. В.

Хмельницький національний університет

### **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Для оцінки конкурентоспроможності виробничих систем в інноваційному маркетингу використовують: переваги у якості, дизайні, експлуатації, іміджі, рекламі. Оскільки конкурентоспроможність розглядається як багатомірна категорія, то є безліч підходів до її виміру на основі фінансового стану, ефективності збуту, інноваційного роз-

витку, ефективності маркетингу. Розповсюдженою є оцінка конкурентоспроможності на основі теорії ефективної конкуренції, теорії міжнародного поділу праці, теорії порівняльних переваг. Існують маркетингові підходи, які ґрунтуються на рейтинговій оцінці та на оцінці фінансової стійкості підприємства, а також на основі норми споживчої вартості продукції. На нашу думку, основними функціями промислового підприємства мають стати: інноваційна, інвестиційна, маркетингова, експортна та товарна функції.

В теорії та практиці оцінки рівня конкурентоспроможності існує безліч методів за допомогою яких оцінюються дана характеристика. Так, диференційний метод дозволяє виявляти рівень конкурентоспроможності товару порівняно з аналогом [1]. Вченими в [2] виділяються наступні методи оцінки конкурентоспроможності: за принципом – органолептичні, реєстраційні, вимірjuвальні, соціологічні, експериментальні, розрахункові, статистичні, маркетингові; за номенклатурою критеріїв – прямі, непрямі; за стадією життєвого циклу – методи на стадіях проектування, виготовлення, реалізації, експлуатації; за ступенем врахування різних якісних і цінових характеристик – за рівнем якості товару конкурентів, за одним найважливішим якісним показником, за декількома показниками; за кількістю показників оцінки – диференційовані, комплексні, мішані; за формою представлення – розрахунково-аналітичні, матричні методи та графічні. На думку Борзенкова С.В. [3] методика розрахунку очікуваного рівня конкурентоспроможності підприємства визначається як частка від ділення поточного на маркетинговий потенціал підприємства. Ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства можливе, на думку Малихіної Т.І. [4], на основі визначення інтегрального показника конкурентоспроможності за розробленою шкалою. Сомова О.С. [5], пропонує методику оцінки рівня довгострокової конкурентоспроможності на основі показників чистої поточної вартості та індексу доходності. Управління маркетинговою конкурентоспроможністю, на думку Рисса М.О. [6], має здійснюватися на поєднанні операційної, фінансової та стратегії маркетингу і організаційного розвитку за допомогою визначення ендогенних і екзогенних детермінант.

Складнощі у визначенні рівня конкурентоспроможності виробничих систем пов'язані з тим, що: в економічній теорії відсутнє єдине визначення поняття «конкурентоспроможність»; не визначена кількість показників, яка об'єктивно охоплює рівень конкурентоспроможності виробничих систем; часто оцінка включає окрім кількісних факторів ще й якісні, які важко піддаються вимірюванню; оцінка частіше на практиці зводиться не усіх підприємств тієї чи іншої галузі, а



лише двох підприємств, що в кінцевому результаті є мало виправданим; відсутній комплексний, системний підходи, що звужує перелік показників і тим самим інтегральність такої оцінки; виробничі системи за нинішніх умов функціонування не мають підготовлених кадрів, які б могли здійснювати оцінку конкурентоспроможності, а тим більше пропонувати ефективні заходи для підвищення рівня конкурентоспроможності.

### Література

1. Гринчуцький В. І. Вплив бенамаркінгу на конкурентоспроможність підприємства / В. І. Гринчуцький // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. – С. 114–119.
2. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства / І. П. Отенко. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 212 с.
3. Борзенков С. В. Створення та розвиток конкурентної переваги компанії в сучасних умовах / С. В. Борзенков // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2006. – № 4. – С. 35–38.
4. Малихіна Т. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Т. І. Малихіни. – Запоріжжя, 2006. – 20 с.
5. Сомова О. Є. Вартісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / О. Є. Сомова. – Київ, 2008. – 19 с.
6. Рисс М. О. Стратегія управління міжнародною конкурентоспроможністю промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / М. О. Рисс. – Донецьк, 2006. – 19 с.

ПУХАЛЬСЬКА Я. П.

Хмельницький національний університет

### **ТЕХНОЛОГІЧНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ**

Для країн з перехідною економікою, у т.ч. й України, інноваційні чинники дадуть можливість закласти підвалини підвищення у довгостроковому періоді динамічної, на противагу статичної, конкурентоспроможності економіки країни. І саме це при формуванні необхідних внутрішніх умов уможливить забезпечення «інноваційного про-

риву» економіки та входження до розряду передових конкурентоспроможних економік. Йдеться про реалізацію інноваційної моделі розвитку національної економіки за рахунок створення технологічних конкурентних переваг, які й визначають місце країни у міжнародному поділі праці, а саме створення умов для формування, накопичення та ефективного використання знань, технологічних ресурсів, інвестиційних ресурсів тощо, що забезпечують весь спектр конкурентних переваг від технологічного випередження в одній або кількох галузях до технологічного лідерства країни загалом.

Наведемо групи пріоритетів та показники, що формують технологічну конкурентоспроможність країни:

1) організація та економіка наукових досліджень (рівень фундаментальних досліджень; рівень інвестицій в НДДКР у різні сектори; законодавча підтримка наукових досліджень; захист прав інтелектуальної власності; наявність трансферу технологій між компаніями та університетами тощо);

2) забезпечення якості системи освіти та інтелектуального капіталу (рівень державних видатків на освіту; відповідність системи освіти потребам економіки; освіченість; ступінь економічних та фінансових знань у населення; достатність компетентних топ-менеджерів та кваліфікованих кадрів; пріоритетність підвищення кваліфікації; кількість зайнятих в НДДКР; кількість наукових ступенів та наукових статей тощо);

3) впровадження інновацій та високих технологій (рівень законодавчої підтримки нових технологій; кількість підприємств, що впроваджують інновації; частка експорту високих технологій; фінансування технологічного розвитку; ступінь розвитку технологічної кооперації між компаніями; рівень патентної діяльності тощо);

4) розвиток доступності інформаційної інфраструктури (кількість користувачів Інтернету; вартість доступу до Інтернету; кількість комп'ютерів у користуванні; проникнення мобільного зв'язку; вартість послуг мобільного зв'язку та інше).

Отже, у даній статті під технологічною конкурентоспроможністю країни розуміють рівень розвитку країни, який характеризується удосконаленням наукової інфраструктури та підвищенням рівня розвитку науки; поліпшенням системи освіти; забезпеченням необхідних бізнесові робочих кваліфікацій і стимулюванням підприємництва та інновацій.

Можливості висококонкурентного розвитку національних економік передусім визначаються чинниками, що створюють передумови інноваційного зростання та технологічної модернізації. Зміцнення тех-

нологічної конкурентоспроможності країн з перехідною економікою пов'язується з формуванням нових механізмів інноваційного розвитку та технологічного удосконалення національної економіки, які відповідатимуть реаліям ринкової економіки, за одночасної адаптації та вдосконалення існуючих, сформованих адміністративною системою, механізмів.

Сьогодні практично всі розвинені держави світу (США, країни Євросоюзу, Японія, Південна Корея, Китай, Індія і Росія) вбачають у конвергентних технологіях (нано- (N), біо- (B), інфо- (I) та когнітивних (C) технологіях або NBIC-технологіях) чи не головний інструмент, за допомогою якого можна буде вирішити в недалекому майбутньому основні глобальні проблеми людства, а саме: депопуляція і старіння населення; нестача продовольства; екологічні проблеми та захист навколишнього середовища; вичерпання природних ресурсів і нова енергетика; перехід до нового технологічного укладу. Конвергенція NBIC-технологій є основою створення глобальних «проривних» інноваційних технологій XXI століття, що дають змогу значно прискорити розвиток соціальної сфери і підняти її на якісно новий рівень.

У сучасних умовах високотехнологічної міжнародної конкуренції успіху досягають країни, які спроможні розвинути внутрішній потенціал інноваційно-технологічної модернізації економіки, що посилює її гнучкість щодо реагування на зміни умов глобальної конкуренції. Основний висновок полягає в тому, що в довгостроковому періоді для конкурентоспроможності економіки країни є важливими якісні властивості господарської діяльності, можливості виконувати певні етапи науково-інноваційного циклу, а не статична галузева спеціалізація країни. Це передбачає, що країни реагують на посилення конкурентного тиску не лише міжгалузевими перетвореннями, а здійснюють якісну модернізацію у межах галузей – спеціалізацію на більш науково- та технологічноємних сегментах виробництва. Тому забезпечення конкурентоспроможності економіки України через інновації має стати метою національної економічної політики. Такий розвиток економіки має базуватися на визначенні довгострокових пріоритетів, які обумовлюють орієнтацію національної економіки на визначення раціональної спеціалізації й оптимальної структури, що сприятиме досягненню найбільш можливих темпів економічного зростання та підвищенню рівня життя. У стратегічному контексті істотне підвищення конкурентоспроможності економіки України можливе лише за рахунок інноваційно-структурних механізмів модернізації економіки нашої держави та розширення участі в міжнародному поділі праці на основі технологічних, а не цінових конкурентних переваг.

## Література

1. Поддубная Л. И. Научно-технический прогресс и модификация сравнительных преимуществ в международном разделении труда / Л. И. Поддубная // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць. – 2000. – Вип. 22, ч. 1. – С. 191–201.
2. Ступницький О. Транснаціоналізація науково-технічної політики в умовах посилення міжнародної економічної взаємозалежності : монографія / О. Ступницький. – Київ : Київ. університет, 2001. – 243 с.
3. Сухоруков А. І. Технологічна реструктуризація як напрям антикризової політики / А. І. Сухоруков // Стратег. панорама. – 2005. – № 3.
4. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – № 1. – С. 33–46.
5. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов. – М. : ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.

НЯНЬКО В. М., КАПІТАНЕЦЬ С. В.  
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»

### **БРЕНДИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

На сьогодні Україна впевнено обрала та рухається шляхом інтеграції до європейської спільноти.

Угода між Україною та Європейським Союзом про асоціацію замінила Угоду про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною та дала змогу перейти від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції. Політичну частину угоди було підписано 21 березня 2014 року, а економічну частину – 27 червня 2014 року. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС) була ратифікована, в силу відомих обставин, лише із заявою Законом № 1678–VII від 16.09.2014 р.

Серед основних цілей асоціації є наступна: запровадити умови для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, як це визначено у Розділі IV («Торгівля і питання, пов'язані з

торгівлею») цієї Угоди, та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до *acquis* ЄС [5].

Важливим елементом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ). Ними передбачено суттєву лібералізацію торгівлі (усунення тарифів чи квот) між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази.

Робота над створення ЗВТ, серед іншого, полягатиме у:

- скасуванні Україною та ЄС ввізних мит на більшість товарів, що імпортуються на ринки один одного;
- запровадженні правил визначення походження товарів, які є одним із елементів застосування торговельних преференцій;
- приведенні Україною своїх технічних регламентів, процедур, санітарних та фітосанітарних заходів та заходів щодо безпеки харчових продуктів у відповідність з європейськими, завдяки чому українські промислові товари, сільськогосподарська та харчова продукція не потребуватимуть додаткової сертифікації в ЄС;
- встановленні сторонами найбільш сприятливих умов доступу до своїх ринків послуг;
- запровадженні Україною правил ЄС у сфері державних закупівель, що дозволить поступово відкрити для України ринок державних закупівель ЄС;
- спрощенні митних процедур та попередженні шахрайства, контрабанди, інших правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів;
- посиленні Україною захисту прав інтелектуальної власності [4].

Отже, обраний Україною шлях передбачає розроблення національних нормативних документів, їх гармонізацію з європейськими та міжнародними стандартами. При цьому сталий розвиток нашої країни, в контексті інтеграції, передбачає активізацію процесу управління конкурентоспроможністю продукції вітчизняних підприємств. Цей процес передбачає насамперед володіння певними конкурентними перевагами, серед яких виділяють вищу якість продукції, нижчі ціни на продукцію, ексклюзивність та унікальність продукції, висококваліфікованість персоналу, високотехнологічність обладнання, вигідність місцезнаходження і зручність функціонування, розкрученість бренду, тощо.

В умовах глобалізації успіх діяльності вітчизняних підприємств на зарубіжних ринках визначається, передусім, конкурентоспроможністю їх продукції. Для розвитку української економіки у напрямку створення конкурентного середовища та забезпечення конку-

рентоспроможності національних суб'єктів господарювання важливе значення має розгляд поняття конкуренції.

Азоев Г.Л. під конкуренцією розуміє суперництво на будь-якому поприщі між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавлених в досягненні однакової мети [1].

А.Ю. Юданов стверджує, що ринкова конкуренція – це боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться ними на доступних сегментах ринку [7].

Бондаренко С.М. стверджує, що конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності товарів і комплексу економічних умов їхнього виробництва та збуту. Конкурентоспроможність товару визначається на основі ціни споживання, що складається з ціни товару та витрат, пов'язаних з його експлуатацією порівняно з конкурентами [2].

На думку Кардаша В.Я., конкурентоспроможність товару – можливість успішного продажу товару на певному ринку в певний час; здатність товару бути виділеним споживачами із сукупності інших конкурентних пропозицій [3].

Фатхутдінов Р.А. вважає, що управління конкурентоспроможністю товару – це процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах. Конкуренція є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів керування, суспільства в цілому. На його думку, конкурентоспроможність товару – це комплекс споживчих та вартісних характеристик, які визначають його успіх на ринку, тобто спроможність саме даного товару бути обміненим на гроші в умовах широкої пропозиції до інших конкуруючих товаровиробників [6]. Тобто, управління конкурентоспроможністю продукцією підприємств спрямоване на те, щоб у конкурентній боротьбі вигравали ті суб'єкти підприємницької діяльності, котрі здатні більш ефективно використовувати обмежені ресурси та запропонувати на ринок продукцію, яка користується попитом за наявних характеристик та у порівнянні з іншими суб'єктами.

Одним із засобів виграшу є використання брендингу. Брендінг трактують як розробку і здійснення комплексу заходів, що сприяють ідентифікації того чи іншого продукту, його виокремленню з низки конкуруючих продуктів. Тобто, це діяльність зі створення довгострокової переваги для товару, заснована на спільному впливі на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень та інших елементів, об'єднаних певною ідеєю й однотипним оформленням, що ви-

діляють товар серед аналогів і створюють його образ. Також це обґрунтована маркетинговими дослідженнями спільна творча робота зі створення і широкомасштабного впровадження у свідомість споживача передусім за рахунок комунікацій персоналізованого бренд-іміджу – образу товару або сімейства товарів, маркованого певним товарним знаком.

Отже, у самому простому вигляді, брендинг – це діяльність щодо створення, підтримки та розвитку бренду. Бренд, у свою чергу, це – найважливіший чинник забезпечення прихильності споживачів. Бренд ідентифікує компанію-виробника і товар на ринку, викликає певні асоціації, формує споживчу лояльність, привертає увагу споживача та стає частиною його життя, створює єдиний цілісний образ товару, підтримує запланований обсяг реалізації, підвищує розмір прибутку, полегшує вихід на нові ринки. Бренд – це комплекс понять, які узагальнюють уяву людей про конкретний товар, послугу, підприємство або особистість, тобто асоціації і сприйняття, які виникають у споживача [8], а брендинг – це один із способів маніпулювання споживачами.

Завдання брендингу – створити єдиний образ мислення для групи осіб, в якому повинні бути наявні всі необхідні характеристики та властивості, що забезпечують його унікальність і максимальну корисність.

Недостатньо мати конкурентну перевагу, необхідно, щоб її бачили інші. Роль ідентифікатора відводиться торговельній марці, тому процес створення бренду – засіб відтворення можливостей людини зберегти враження та зв'язувати їх з візуальними та словесними образами. Брендинг товару – створення для нього унікальної назви і відмінного пакування, забезпечення високої якості й використання масової комунікації. Головними елементами брендингу є індивідуальність, якість і комунікації.

Брендинг носить безупинний характер: навіть після сформованого бренду він потребує постійного оновлення, удосконалення, пошуку новітніх шляхів посилення позицій. Брендинг виступає як невід'ємна частина маркетингової діяльності підприємства, тому в маркетинговому плануванні і розробці маркетингових стратегій йому відводять особливу роль.

Основна увага акцентується на розвитку гармонійної системи формування брендингу, що складається з трьох складових: чуттєвих або фізичних відчуттів (що бренд представляє собою), раціональних (що він містить) та емоційних (який настрій викликає, психологічні відчуття від використання).

Брендинг як цілеспрямований процес створення та управління функціональними цінностями торговельної марки має низку характе-

ристик, кожна з яких відіграє важливу і своєрідну роль у формуванні і розвитку бренду. Аналіз цього процесу дозволяє виділити наступні характерні властивості брендингу: динамічність; стійкість; безперервність; суворя послідовність етапів і основних груп операцій; циклічність; дискретність.

Ключовими аспектами брендингу є:

- виокремлення ринкового сегменту;
- створення бренду, відповідного запитам і потребам споживачів;
- виведення бренду на ринок за справедливою ціною і зручною формою;
- акцентування уваги бренду на здатність задовольняти потреби не гірше, ніж конкуренти.

Таким чином, брендинг в системі управління конкурентоспроможністю продукції є вирішальним стратегічним фактором успішної діяльності підприємств у умовах європейської інтеграції.

### Література

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 207 с.
2. Бондаренко С. М. Моделирование стратегии конкуренции промышленного предприятия / С. М. Бондаренко // Стратегия экономического развития Украины : наук. зб. за ред. О. П. Степанова. – Київ : АСК, 2002. – Вип. 7. – С. 404–408.
3. Кардаш В. Я. Маркетинговая товарная политика : підручник / В. Я. Кардаш, О. К. Шафалюк, М. Ю. Антонченко. – 2-ге вид., зі змінами. – Київ : КНЕУ, 2009. – 419 с.
4. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/eurorean-integration/ua-eu-association>
5. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011)
6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
7. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учеб.-практ. пособие / А. Ю. Юданов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Тандем; Гном-Пресс, 1998. – 384 с.
8. Ястремська О. М. Бренди промислових підприємств: формування та ефективність використання : монографія / О. М. Ястремська, О. М. Тімонін, К. О. Тімонін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.



## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТРАТЕГІЄЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкового середовища та відповідно до напрямку комерційної діяльності підприємства використовують певні теорії управління. Однією з яких є теорія стратегічного управління. Світова практика показує, що більшість підприємств досягли значних результатів діяльності саме за рахунок впровадження систем стратегічного управління.

Управлінську діяльність підприємства можна представити двома рівнями: стратегічним і оперативним. Діяльність по стратегічному управлінню пов'язана з постановкою мети і задач підприємства, підтримкою певних взаємостосунків між підприємством та зовнішнім середовищем, які дозволяють досягти мети, відповідають внутрішнім можливостям і дозволяють бути адаптивним до зовнішніх умов.

Вибір моделі стратегічного управління, як і формування стратегії діяльності підприємства, має здійснюватись не лише під впливом змін характеру оточуючого середовища. Вона має відповідати характеру змін оточуючого середовища і можливостям та потребам самого підприємства.

Перевагами підприємств, які мають стратегічну спрямованість, є:

- зменшення до мінімуму негативних наслідків змін, що відбуваються, а також факторів «невизначеності майбутнього»;
- можливість враховувати об'єктивні (зовнішні та внутрішні) фактори, що формують зміни, зосередитись на вивченні цих факторів; сформувати відповідні інформаційні банки;
- можливість отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і тактичних рішень;
- полегшити роботу по забезпеченню довго- та короткострокової ефективності та прибутковості;
- можливість зробити підприємство більш керованим, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань;
- можливість встановлення системи стимулювання для розвитку гнучкості та пристосованості підприємства та окремих його підсистем до змін;

- забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу;
- створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприйнятливими до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей [1, 2].

Врахування цих домінант дає змогу побудувати обґрунтовану послідовність дій щодо реалізації концепції та формування системи стратегічного управління (оптимізації) фінансової стратегії підприємства.

Фінансова стратегія розвитку підприємства спрямована на покращення однієї з найважливіших характеристик фінансового стану, а саме фінансову стійкість, визначення тенденцій розвитку й можливих напрямків фінансової діяльності за умов самостійності та відповідальності за результати діяльності.

Така стратегія підприємства є складною багатофакторною орієнтованою моделлю дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу.

Ефективність фінансової стратегії досягається за таких умов:

- відповідності розробленої фінансової стратегії загальній стратегії підприємства – ступеню узгодженості цілей, напрямків і етапів реалізації цих стратегій;
- узгодженості фінансової стратегії підприємства з прогнозованими змінами у зовнішньому підприємницькому середовищі;
- реалізації розробленої підприємством фінансової стратегії щодо формування власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів тощо.

Модель фінансової стратегії має містити такі взаємозалежні блоки:

- мету і завдання;
- рівні реалізації;
- зовнішні і внутрішні фактори формування;
- обмеження; інструменти і методи реалізації;
- результативність.

Така модель фінансової стратегії підприємства реалізується через систему інструментів (програми, проекти, реструктуризація, глобалізація, диверсифікація тощо) і методів (моделювання, планування, аналіз, прогнозування тощо) з врахуванням факторів ризику (ризик неплатежів, інфляції, фінансової кризи, а також інших не прогнозованих обставин).

У системі управління фінансовою стратегією одне з важливих місць посідає фінансове планування, що реалізується шляхом планування виробництва і реалізації, а також контролю за витратами коштів.

Фінансове планування забезпечує необхідний контроль за залученням і використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, створює необхідні умови для покращення фінансового стану підприємства. Воно безпосередньо пов'язане з плануванням господарської діяльності і будується на основі інших показників плану (обсягу виробництва та реалізації, кошторисі витрат на виробництво, плану капітальних вкладень тощо). Однак розробка фінансового плану не є простим арифметичним перерахунком показників виробництва у фінансові показники. Фінансове планування на підприємстві має наступну цільову спрямованість:

- забезпечення фінансовими ресурсами і коштами діяльності підприємства;
- збільшення прибутку від основної діяльності й інших видів діяльності, якщо вони мають місце;
- організацію фінансових взаємовідносин з бюджетом, позабюджетними фондами, банками, кредиторами та дебіторами;
- забезпечення реальної збалансованості планованих доходів і витрат;
- забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості [3].

Таким чином, до інфраструктури підприємства входить загальний менеджмент, планування, контроль якості, бухгалтерський облік, формування фінансової стратегії. Фінансова стратегія визначає найоптимальніші варіанти формування, розподілу та використання ресурсів на підприємстві.

## Література

1. Лобушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Лобушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 471 с.
2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
3. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій / Л. Г. Шморгун. – Київ : Знання, 2010. – 452 с.

## Секція 5.

### Міжнародні відносини в умовах сучасних процесів глобалізації та політичної нестабільності

---

ЦВІГУН І. А.  
Подільський державний аграрно-технічний університет

#### **ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ**

Сучасна демографічна криза в Україні зумовлена механізмами детермінації демографічних процесів, що лежать в основі зміни типів відтворення населення. Проблеми порушення відтворювальних процесів притаманні не лише Україні і пострадянським країнам, але й країнам Європи. Теорією, що пояснює демографічні проблеми сьогодення є теорія демографічного переходу.

Американський демограф Френк Ноунстайн [7] розробив у загальних рисах теорію демографічних змін, що зв'язала воедино зростання населення, економічний розвиток і соціальний прогрес. Його вихідна позиція протиставлення раціональної демографічної поведінки, насамперед – в питанні регулювання народжуваності, притаманній сучасній індустріальній цивілізації, ірраціональності репродуктивної поведінки особистості аграрного суспільства. Початок демографічного переходу пов'язано з початком модернізаційних процесів, що ведуть до зростання виробництва ВВП на душу населення, поліпшенню якості харчування, санітарних умов, якості та доступності медичного обслуговування тощо. Що в свою чергу призводить до значного зростання тривалості життя і падіння смертності. В результаті значного зниження смертності і збереження високого рівня народжуваності різко прискорюється ріст населення, що отримало назву демографічного вибуху.

Гіпотеза «Другого демографічного переходу», авторами якого є Р. Лестег і Д. Ван де Каа [6, 0], які доводять, що сучасна демографічна ситуація і головна її особливість – зниження народжуваності нижче рівня, що забезпечує просте відтворення населення – зумовлені принципово іншими причинами порівняно зі зниженням народжуваності під час першого демографічного переходу.

Початок «другого демографічного переходу» голландський демограф Ван де Каа датує серединою 1960-х років, і основну увагу він зосереджує на причинах падіння народжуваності: співжиття тінять традиційний шлюб; в центрі сімейного життя виявляються не інтереси дитини, а інтереси батьків («зсув від ери дитини-короля з дітьми до ери королівської подружньої пари з дитиною»); попередження випадкового зачаття поступається місце навмисному зачаттю як елементу самореалізації батьків; на місце єдиної стандартної форми сім'ї і домогосподарства приходять їхні плюралістичні форми [0; с. 11].

Теорія другого демографічного переходу, фактично, є законним етапом розвитку демографічного переходу, а не окремим процесом зі своїми власними незалежними детермінантами. Єдиною відмінністю, що демографічний перехід пояснює зниження народжуваності, як ланцюгову реакцію, запущену зниженням смертності. В той час засновники теорії другого демографічного переходу стверджують, що зниження народжуваності відбувається за рахунок зміни репродуктивної поведінки людей.

На противагу теорії першого і другого демографічного переходу, які пояснюють зниження народжуваності, в 1971 р. була розроблена американським демографом А. Омраном [8] концепція епідеміологічного переходу або демографічного переходу в області смертності, в якій враховано практично всі наявні дані про систематичні історичні зміни показників захворюваності і смертності. На думку А. Омрана, програми боротьби з захворюваннями є попередньою умовою процесу зниження рівня народжуваності, що дозволяє пов'язати його концепцію з так званим демографічним підходом до вивчення народжуваності.

Наслідком першого і другого демографічного та епідеміологічного переходів, з'явилась теорія третього демографічного переходу, запропонована професором демографії Оксфордського університету Девідом Коулменом [2]. Причиною третього демографічного переходу є міграційні процеси, при чому це, перш за все, зміна етнічного, культурного статеві-вікового складу населення приймаючих країн в результаті імміграції. Передумовами для такої імміграції є низька народжуваність в приймаючих країнах, населення яких не відтворюється. Вони змушені заповнювати спад населення, приймаючи велику кількість мігрантів, що й формує феномен «третього демографічного переходу».

Коулмен підкреслює, що на відміну від першого, третій демографічний перехід не універсальний, він зачіпає тільки розвинені країни з низькою народжуваністю, а зумовлені ним зміни не симетричні: склад населення розвиненого світу стане більше нагадувати населення світу, що розвивається, але не навпаки [2; с. 428].

Третій демографічний перехід породжений розбіжностями термінів проходження його етапів в різних країнах і групах країн, що призводить до різкого посилення процесів міграції. Варто зауважити, що міграційні процеси впливають не лише на розвинуті країни, змінюючи склад населення в результаті імміграції. Аналогічні зміни відбуваються і в країнах-реципієнтах в результаті втрати населення, що є негативним наслідком для них.

Розглянуті теорії демографічного переходу свідчать про незворотні зміни в демографічній та репродуктивній поведінці людей, які зумовлюють зниження народжуваності, смертності, і залежно від інтенсивності цих процесів, змінюється і чисельність населення. Аналізуючи демографічний перехід та його етапи, варто відмітити, що країни Європи сьогодні знаходяться на етапі третього демографічного переходу, а саме зміна етнічного, культурного, статеві-вікового складу населення приймаючих країн в результаті імміграції. В той же час в Україні демографічна криза є результатом взаємодії чинників різного походження зумовлених історичними подіями.

Перший демографічний перехід від високих рівнів народжуваності та смертності у 20-х роках минулого століття був зупинений примусовою колективізацією сільського господарства і насильницькою індустріалізацією, що призвело до помітного зниження народжуваності. Демографічний спад невдовзі переріс у демографічну катастрофу, пов'язану з депортацією, голодом та війнами.

Демографічні катастрофи першої половини ХХ ст. серйозно деформували як кількісні, так і якісні показники відтворення населення України та різко знизили відтворювальні можливості демографічного потенціалу України [1; с. 6]. Тому нова фаза демографічного переходу, що пов'язана з зниженням народжуваності та природного приросту населення (70–90-ті рр. ХХ ст.) зумовила старіння населення та депопуляцію, глибина яких була зумовлена руйнацією механізму розширеного відтворення творчого потенціалу населення, тобто зниженням якості населення внаслідок довготривалого панування тоталітарного режиму.

В 90-х роках минулого століття держава увійшла у затяжну демографічну кризу, яка за тривалістю та масштабами перевершила попередні, а особливістю її було те, що вона відбувалася в мирний час, хоча і була відлунням минулого. На фоні складної демографічної ситуації в Україні розпочався другий та третій демографічні переходи, які ще більше поглибили депопуляційні тенденції в Україні. Розповсюдження індивідуалістської системи цінностей і демографічної поведінки зумовили зниження народжуваності, а міграційні втрати робочої

сили та трудова міграція – змінили і кількісні та структурні параметри населення.

Поряд з цим за найбільшою кількістю показників Україна знаходиться лише на другому етапі епідеміологічного переходу. Цьому етапу притаманне зростання захворюваності і смертності від так званих квазіендогенних причин (як хвороби кровоносної системи, пухлини), причому ними страждають люди все більш молодого віку. Причиною подібного є сполучені з процесом індустріалізації чинники: забруднення навколишнього середовища, збільшення фізичних і психологічних навантажень, що призводять до стресів, смертність від нещасних випадків на виробництві. Але особливістю України є те, що не знижується захворюваність і смертність від туберкульозу, що притаманне даному етапові епідеміологічного переходу.

На відміну від Європейських країн, чисельність населення скорочується в наслідок першого і другого демографічного переходу – низька народжуваність та старіння населення, але третій демографічний перехід з зростанням міграційних потоків здійснює позитивний вплив на демовідтворення. Україна ж сьогодні потерпає від третього демографічного переходу, що пов'язано з виїздом працездатного населення до країн Європи з набагато вищим рівнем життя для працевлаштування. Негативна тенденція останніх років – масовий виїзд молоді з метою отримання вищої освіти в країнах Європи і, як правило отримавши освіту, основна частина молоді залишається там працювати.

Оскільки демографічні процеси, як глобальне соціальне явище, є найбільш стійкими та інерційними і формуються десятиліттями під впливом соціально-економічних факторів, що постійно змінюються, тому вихід з демографічної кризи залежать від соціально-економічної ситуації в країні. Вихід з демографічної кризи і запобігання втрат населення має вирішуватися на державному рівні і першим кроком до цього має бути економічне зростання та підвищення добробуту в Україні.

## Література

1. Пирожков С. І. Демографічний фактор у глобальній стратегії розвитку України / С. І. Пирожков // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1–2. – С. 5–20.

2. Coleman D. Immigration and ethnic change in low-fertility countries: a third demographic transition / D. Coleman // Population and Development Review. – 2006. – № 32 (3). – Р. 401–446.

3. Davis K. The World demographic transition. Annals of the American Academy of Political and Social Science, 1945, 237:1–11.

4. Landry A. La idee de progres, Scientia, 1924 p. 193–204.
5. Landry A. La révolution démographique. Paris, 1934, 227 p.
6. Lesthaeghe, Ron J. 2010. The Unfolding Story of the Second Demographic Transition. PSC Research Report No. 10–696.
7. Notestein F. W. Population. A long view / F. W. Notestein // Shultz T. (Ed.) The Food for the World. – Chicago, 1945. – P. 36–57.
8. Omran, Abel R. the Epidemiologic Transition: A Theory of the Epidemiology of Population Change. Milbank Memorial Fund Quarterly, XLIX (4): 509–538
9. Thompson W. S. Population Problems / W. S. Thompson. – New York – London, 1930, 462 p.
10. Van de Kaa D. Postmodern fertility preferences: from changing value orientation to new behaviour / Van de Kaa D. // Working Papers in Demography. – 1997. – № 74.

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г.

Хмельницький національний університет

### **ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ ЗА ОПЕРАЦІЯМИ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ**

Суб'єкти підприємництва, які відповідно до власних статутних видів діяльності провадять операції у сфері ЗЕД, при веденні таких операцій та після їх закінчення зобов'язані визначати курсові різниці.

Курсова різниця відповідно до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах.

Визначення курсових різниць за монетарними статтями (облік за якими ведеться у національній та іноземній валюті) проводиться: на дату здійснення розрахунків (дата руху грошових коштів у якості післяоплати за отримані або реалізовані товари) та на дату балансу (останній календарний день кожного кварталу).

Залежно від виду діяльності, в ході якої виникають курсові різниці, вони поділяються на операційні (виникають внаслідок перерахунку статей балансу, відображення яких обумовлено здійсненням операційної діяльності) та неопераційні (виникають внаслідок перерахунку статей балансу, відображення яких обумовлено здійсненням фінансової або інвестиційної діяльності).



Для синтетичного обліку курсових різниць використовуються субрахунки доходів та витрат, а саме операційні курсові різниці відображають у складі інших операційних доходів (витрат) (субрахунки 714 «Дохід від операційної курсової різниці» та 945 «Втрати від операційної курсової різниці»), а неопераційні курсові різниці відображають у складі інших доходів (витрат) (субрахунки 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці» та 974 «Втрати від неопераційної курсової різниці»).

Відрізнити, коли в бухгалтерському обліку слід відображати доходи, а коли – витрати, можливо, виходячи із наслідків господарської операції: якщо зростання курсу іноземної валюти призводить до збільшення економічних вигод підприємства, то у вітчизняного підприємства виникають доходи. Якщо операції призводять до зменшення економічних вигод – виникають витрати. Ці правила відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Перерахунок статей балансу при зміні валютного курсу**

Види статей	Збільшення курсу іноземної валюти	Зменшення курсу іноземної валюти
Валютні кошти, фінансові інвестиції	Доходи	Витрати
Дебіторська заборгованість нерезидентів		
Кредиторська заборгованість перед нерезидентами, кредити банків у іноземній валюті	Витрати	Доходи

Виходячи з поняття «курсова різниця», можна виділити чотири періоди, за які необхідно здійснювати перерахунок заборгованості в іноземній валюті для визначення курсових різниць:

1. Якщо операція з іноземною валютою та розрахунки за нею проводилися в одному і тому ж кварталі, то період для визначення курсових різниць знаходиться між датою відображення операції в бухгалтерському обліку і датою фактичного здійснення валютних розрахунків (наприклад, надходження сировини від постачальника та її післяоплата).

2. У разі, якщо операція з іноземною валютою та подальші розрахунки проводилися у різних кварталах, можуть бути виділені такі періоди для розрахунку курсових різниць:

- період між датою відображення операції в бухгалтерському обліку і датою складання фінансової звітності за звітний квартал;
- період між датою складання фінансової звітності за попередній звітний квартал і датою фактичного здійснення валютних розрахунків;
- період між датою складання фінансової звітності за попередній звітний квартал і датою складання фінансової звітності за наступний звітний квартал – якщо валютні розрахунки не були проведені в цьому кварталі.

Порядок відображення курсових різниць у окремих формах фінансової звітності залежить від статті, за якою їх розраховують.

У Балансі (форма 1) курсові різниці відображаються у результаті перерахунку монетарних активів та зобов'язань, а також накопичених курсових різниць у складі власного капіталу. Зокрема, у активі балансу курсові різниці можуть визначатися за статтями: 1125 «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги», 1160 «Поточні фінансові інвестиції» та 1165 «Гроші та їх еквіваленти» (деталізуються у вписуваному рядку 1167 «Рахунки в банках»). У пасиві балансу курсові різниці можуть визначатися за статтями: 1405 «Капітал у дооцінках» (деталізуються у вписуваному рядку 1412 «Накопичені курсові різниці»), 1410 «Додатковий капітал», 1510 «Довгострокові кредити банків», 1515 «Інші довгострокові зобов'язання», 1600 «Короткострокові кредити банків», 1610 «Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями» та 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги».

У Звіті про сукупний дохід (форма 2) інформація про курсові різниці наводиться у розрізі доходів та витрат у складі операційної та неопераційної діяльності, а саме у статтях: 2120 «Інші операційні доходи», 2180 «Інші операційні витрати»; 2240 «Інші доходи», 2270 «Інші витрати».

У Звіті про рух грошових коштів (за прямим та непрямим методами) (форма 3) вплив зміни валютних курсів на залишок коштів враховують шляхом заповнення статті 3410 «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів». Крім того, у Звіті про рух грошових коштів, складеному за непрямим методом, збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць за залишками коштів та їх еквівалентів в іноземній валюті на кінець звітного періоду показують у статті 3515 «збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць» у процесі розрахунку чистого руху грошових коштів від операційної діяльності.

У Звіті про власний капітал (форма 4) сальдо за курсовими різницями, які:

– відображаються у складі власного капіталу та визнаються в складі іншого сукупного доходу, наводяться у вписуваній статті 4113 «Накопичені курсові різниці»;

– відносяться до зобов'язань засновників під час формування статутного капіталу, вказуються у статті 4240 «Внески до капіталу» та в статті 4245 «Погашення заборгованості з капіталу».

У Примітках до фінансової звітності (форма 5) інформація про доходи і витрати від курсових різниць наводиться у більш конкретизованому вигляді, оскільки у розділі V «Доходи і витрати» наявні статті, які безпосередньо розкривають інформацію про них: 450 «Операційна курсова різниця», 600 «Неопераційна курсова різниця».

Отже, курсові різниці – це важливий об'єкт бухгалтерського обліку, їх визначення потребує достатнього рівня компетентності для бухгалтерів суб'єктів господарювання, у яких наявні операції у сфері ЗЕД. Для відображення інформації щодо курсових різниць у обліку використовуються кілька субрахунків у розрізі видів діяльності та доходів і витрат; а у звітності нарахування курсових різниць прямо чи опосередковано відображається у окремих показниках всіх форм річної фінансової звітності.

ХМЕЛЕВСЬКИЙ О. В., КЕРНИЦЬКА Н. О.  
Хмельницький національний університет

## **ГЛОБАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС**

Глобалізація світової економіки загострила цілий комплекс проблем, що виникають на межі взаємодії людини, природи і суспільства. Характерними ознаками цих проблем є загальносвітовий характер, виникнення реальних загроз людству чи його окремим спільнотам та потреба невідкладного вжиття заходів з метою їх вирішення. До таких глобальних проблем сучасності можна віднести: збереження миру та безпеки на планеті; вичерпування ресурсів та поступовий перехід на відновлювальні види енергії; охорона природного навколишнього середовища та інші, що відповідним чином здійснюють вплив на міжнародний бізнес.

Сучасний стан міжнародного середовища визначається процесами глобалізації. Хоча у дослідників немає єдиного визначення явища

глобалізації та однозначної оцінки його наслідків, у літературі домінує уявлення про глобалізацію як про поширення економічних, політичних і культурних процесів за межі держав і формування на цій основі нової цілісності світового простору [2; 3].

Сприймаючи міжнародний бізнес у якості сфери практичної реалізації міжнародних економічних відносин, здійснення глобальних виробничих, будівельних, торговельних, сервісних програм та іншої діяльності господарськими суб'єктами двох або більше країн з метою взаємовигідної співпраці для отримання економічного прибутку та досягнення міцних позицій на ринку [4], справедливим вважаємо судження, що низка факторів, якими визначається глобалізація, одночасно здійснюють вплив на міжнародний бізнес, в першу чергу:

- процеси інтернаціоналізації економічного життя, що характеризується вільним змішанням капіталів, товарів, взаємодією національних економік у господарській діяльності, де основними провідниками є ТНК, як суб'єкти міжнародного бізнесу, міжнародні банки та інші фінансові організації;

- проблеми довкілля, які вийшли за державні кордони, коли вичерпання ресурсів і екосистем народило новий феномен «біженців довкілля», зробило вірогідно можливим зіткнення між державами і народами за джерела прісної води, енергетичні та інші ресурси, впливаючи на міжнародний бізнес у якості сфери практичної реалізації міжнародних економічних відносин, і вирішення цих проблем вимагає координації зусиль світового співтовариства;

- проблеми безпеки перед загрозою ядерної війни, міжнародного тероризму і злочинності, які, одночасно, руйнують міжнародний бізнес;

- революція у засобах комунікацій: створення всесвітньої сітки телебачення, Інтернету, розвиток туризму, інформаційно-культурних обмінів, що позитивно впливає на розвиток міжнародного бізнесу, коли нові засоби комунікації зробили державні кордони прозорими.

Для оцінки перспектив розвитку міжнародного бізнесу важливим є використання індексу глобалізації. Зокрема, індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization), створений у 2002 році при Швейцарському економічному інституті (KOF Swiss Economic Institute) за участю Федерального Швейцарського технологічного інституту (Swiss Federal Institute of Technology), позиціонується як комбінований показник, який дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї чи іншої країни в світовий простір і виконати порівняння різних країн за його компонентами [2]. Виходячи з того, що автори проекту визначають глобалізацію як процес, який руйнує національні кордони, інтегрує націо-

нальні економіки, культури, технології та управління, а також виробляє складні відносини і взаємозв'язки, опосередковані через різноманітні потоки, що включають людей, капітали, ідеї і так далі, згадуваний індекс включає в себе змінні, що вимірюють економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації.

Всі країни, досліджувані в рамках Індексу, оцінюються за 24 показниками, об'єднаними в три основні групи глобальної інтеграції: економічна (обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торговельні потоки, міжнародні інвестиції, тарифна політика, обмеження і податки на міжнародну торгівлю, і так далі); соціальна (рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, міжнародний туризм, міжнародні особисті контакти, обсяг телефонного трафіку, поштових відправлень, транскордонних грошових переказів, інформаційні потоки, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури, і т.д.); політична (членство держав в міжнародних організаціях, участь в міжнародних місіях, включаючи місії ООН, ратифікація міжнародних багатосторонніх договорів, кількість посольств і інших іноземних представництв в країні, і т.д.). Так, у 2016 році дослідження охоплює 193 країни (вимірювання проводилися для більшого числа держав, однак частина з них не включена в підсумковий рейтинг через відсутність достовірних статистичних даних). За даними цього дослідження трійку лідерів охоплюють Нідерланди, Ірландія та Бельгія. Україна знаходиться на 45 позиції [1], що привертає увагу до потреби створення умов розвитку міжнародного бізнесу.

Наслідки глобалізації як в цілому, так і за впливом на розвиток міжнародного бізнесу ТНК, дуже суперечливі. Що стосується використання переваг глобалізації, то в першу чергу можливості глобалізації товарних ринків використовують транснаціональні компанії: їх ланцюжки поставок рівною мірою глобальні, матеріали й комплектуючі поступають з найбільш дешевих джерел, склади й логістика організовані у найбільш вигідні з погляду витрат регіонах, а дослідження й розробки сконцентровані там, де необхідні для цього знання найбільш доступні. ТНК, як суб'єкти міжнародного бізнесу, внаслідок своєї економічної, фінансової, управлінської, науково-технічної, кадрової міцності здатні розробляти і здійснювати найбільш досконалі міжнародні маркетингові технології, які, з огляду на масштаби цих компаній, дають значні прибутки і забезпечують високу світову конкурентоспроможність як їх самих, так і створюваних ними продуктів. Транснаціональні корпорації, здійснюючи розвиток міжнародного бізнесу, перетворюють світову економіку в глобальну, забезпечуючи прискорення науково-технічного прогресу у всіх його напрямках – технічний рівень

і якість продукції, ефективність виробництва, вдосконалення форм менеджменту, управління.

Глобалізація світової економіки вирізняється суперечливим впливом на весь перебіг сучасного світового господарського розвитку та на національні економіки, що впливає на перебіг міжнародного бізнесу. З одного боку, глобалізація начебто розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їхньої більш глибокої і всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, з іншого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн з низьким та середнім рівнем розвитку.

Важливою перевагою глобалізаційних процесів для розвитку міжнародного бізнесу виявляється економія на масштабах виробництва, що потенційно може зумовити зниження цін, а отже, і стійке економічне зростання. В свою чергу, глобалізація світової економіки вимагає як від окремих компаній так і від цілих країн поглиблення спеціалізації. За незаперечних переваг глобалізації світової економіки стосовно розвитку міжнародного бізнесу належить враховувати неоднозначність та різноспрямованість такого впливу щодо різних груп країн та сфер сучасного виробництва в частині переливу капіталу і кваліфікованої робочої сили з тим, щоб запобігти дефіциту факторів виробництва в окремих галузях.

## Література

1. Макаруч К. О. Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект / К. О. Макаруч // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер.: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2013. – № 1086, вип. 2. – С. 28–31

2. Крушинський В. Ю. Міжнародні відносини та світова політика : підручник / кер. авт. кол. В. Ю. Крушинський ; за ред. В. А. Манжолі. – Київ : ВПЦ «Київський університет», 2015.

3. Кучик О. Міжнародні відносини та світова політика / О. Кучик, М. Мацяк. – Львів, 2016. – 200 с.

4. Міжнародний бізнес [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/міжнароднийбізнес>

## **КОРПОРАТИВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

За умов поглиблення кризових процесів, посилення податкового тиску та нестабільної ситуації в економіці України важливим завданням розвитку вітчизняних підприємств є прогнозування їх майбутнього фінансового стану, розробка ефективних фінансових стратегій, контроль за рівнем фінансових ризиків та оптимізація витрат. Саме тому, побудова ефективної системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємства передбачає застосування оптимальних підходів до податкового планування в контексті реалізації загальної стратегії розвитку підприємства та чинного податкового законодавства. Податковий менеджмент виступає інструментом врегулювання проблем узгодження інтересів держави і суб'єктів господарювання. Однак, вітчизняні підприємства використовують такий метод зменшення витрат та зростання прибутковості не в повній мірі, що загострює необхідність наукового пошуку, спрямованого на створення теоретико-прикладних засад організації податкового планування на українських підприємствах.

Податки на практиці є важливою складовою економічного регулювання, ефективним важелем впливу на більшість бізнес-рішень, часто змушуючи керівників кардинально змінювати тактику дій компанії. Тому нормальне функціонування підприємств та якісне управління їхніми фінансовими ресурсами можливе при розробці належної концепції управління податками. Оптимізація податкових платежів передбачає аналіз господарської діяльності і діючого податкового законодавства та вибір таких податкових систем і платежів, які б задовольняли підприємство з погляду отримання доходів, необхідних для розширення виробництва, знаходження працівників, зацікавлених у результатах своєї праці, та давали б можливість зменшити втрати від ризику господарювання.

Суб'єктами корпоративного податкового менеджменту (за лежно від розміру суб'єкта підприємництва) виступають відповідні структурні підрозділи (департаменти, відділи) або податкові менеджери (агенти), якими можуть бути юристи, бухгалтери, аналітики тощо.

Об'єктами корпоративного податкового менеджменту є податкова діяльність суб'єкта господарювання, тобто діяльність, пов'язана

із формуванням податкових баз, нарахуванням і сплатою податків, підготовкою та поданням податкової звітності, оцінкою податкових ризиків, відносинами з податковими та контролюючими органами.

Метою податкового менеджменту на мікроекономічному рівні є розробка податкової політики підприємства залежно від його економічної стратегії та напрямів діяльності, а також визначення такої системи податків, яка б дала змогу отримувати найбільші прибутки при оптимальності податкових платежів щодо всіх рівнів бюджетної політики.

Згідно з тенденціями щодо розвитку корпоративного податкового менеджменту в Україні, складовими системи податкового менеджменту підприємства повинні стати наступні елементи:

1. Стратегія оптимізації податкових зобов'язань з чітким планом її реалізації.

2. Оптимізація договірних відносин з контрагентами через вибір типу договору, партнера по бізнесу і умов операції; організація системи бухгалтерського і податкового обліку, що дозволяють оперативно отримувати об'єктивну інформацію для податкового менеджменту.

3. Планування раціонального розміщення активів не тільки з погляду прибутковості інвестицій, але і розмірів податків, що сплачуються при отриманні доходів.

4. Формування облікової політики з метою оподаткування, спрямованої на максимальне використання можливостей для зниження податкового тягара, передбачених податковим законодавством України, які розробляються з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників.

5. Застосування обґрунтованих і ефективних методик розподілу непрямих витрат, що дозволяють зменшити податкові платежі.

6. Визначення і моніторинг пільг, що діють в поточному і подальшому податкових періодах, якими має право користуватися підприємство.

7. Розробка системи контролю за наднормативними витратами, що не враховуються з метою оподаткування [1, с. 117].

Функціональність системи корпоративного податкового менеджменту проявляється через реалізацію його функціональних елементів.

Податковий менеджмент залежно від тривалості періоду і характеру поставлених завдань поділяється на стратегічний і тактичний.

Стратегічний податковий менеджмент визначає тривалий курс (напрями діяльності) суб'єкта податкового менеджменту і більшою мірою ґрунтується на перспективному податковому плануванні, прогнозуванні і регулюванні як стратегічних елементів системи управління в цілому.



Тактичний податковий менеджмент передбачає вирішення завдань конкретного періоду розвитку за допомогою поточного податкового планування і бюджетування, контролю і моніторингу, внесення оперативних змін до податкового процесу.

Розглядаючи суть податкового менеджменту не можна залишити без уваги його функції. За А. Файодем, функціями управління є планування, організація, розпорядництво, координування та контроль [1]. Згідно з процесним підходом виділяють чотири основних функцій управління: планування, організація, мотивація та контроль, які здійснюють логічно і послідовно, постійно взаємодіють між собою та утворюють певний процес. На нашу думку, такі функції, як розпорядництво та координація в управлінні підприємством є складовими функцій організації та контролю. Натомість варто виділити ще таку функцію, як регулювання. Що стосується функції мотивації, то ми погоджуємось, що вона є необхідною для ефективного управління, однак виділяти її як функціональний елемент корпоративного податкового менеджменту недоцільно [2, с. 334].

Корпоративне податкове планування передбачає здійснення оцінки та прийнятті управлінських рішень, які гуртуються на фінансовій стратегії підприємства, виховують цілі суб'єкта господарювання та величину майбутніх податкових платежів.

Податкове регулювання – це система економічних заходів оперативного втручання в хід виконання податкових зобов'язань. Будь-які заходи із податкового регулювання супроводжуються загрозою накладення фінансових санкцій, адміністративних, матеріальних або фінансових штрафів, пені, неустойок чи примусу при невиконанні положень податкового законодавства. Мета, завдання та зміст податкового регулювання визначаються регулюючою функцією податків.

Податковий контроль – це комплекс методів перевірки надходжень до бюджету та виконання податкових зобов'язань. Податковий контроль включає наступні складові: податковий аудит та податковий моніторинг.

Податковий аудит – це комплекс заходів з планування, організації, проведення та аналізу перевірок податкової звітності суб'єктів господарювання, консультативної роботи та роз'яснювальної роботи з метою упередження платниками податків порушення податкового законодавства.

Податковий аудит включає в себе перевірку: правильності визначення податкової бази; правильності застосування податкових ставок; правомірності застосування наданих законодавством податкових

пільг чи інших механізмів, що дозволяють знизити податкове навантаження; своєчасності та повноти перерахування податків і страхових внесків до бюджету і державних позабюджетних фондів; правильності складання декларацій (розрахунків) з податків (внесків), які платник податків відповідно до законодавства зобов'язаний сплачувати до бюджету (позабюджетних фондів); обґрунтованості застосування чи незастосування спеціальних податкових режимів; виконання організацією функцій податкового агента; фактів постановки на облік у податкових органах та державних позабюджетних фондах та інше [3, с. 345].

Податковий моніторинг має на меті забезпечити постійні спостереження та поточний аналіз змін, що відбуваються в податковій системі країни на основі запровадження дискреційних податкових заходів з метою реалізації пріоритетів податкової політики держави, позитивних і негативних ефектів їхнього впливу на соціально-економічний розвиток.

Таким чином, корпоративний податковий менеджмент є найважливішою складовою фінансового планування в організації, оскільки саме від того наскільки узгоджена фінансово-господарська діяльність з оподаткуванням залежить ефективність функціонування підприємства та фінансова стійкість та конкурентоспроможність. Корпоративний податковий менеджмент повинен стати однією з найважливіших функцій управління підприємством, яка, на жаль, поки не має належного теоретичного обґрунтування, а застосовується на практиці безсистемно і лише в цілях зменшення податкових платежів в бюджетну систему, використовуючи часто і незаконні методи, не враховуючи існуючих функціональних взаємозв'язків у внутрішній організаційній структурі підприємства.

## Література

1. Єлісеєв А. В. Податкове планування. Мінімізація оподаткування законними способами / А. В. Єлісеєв, М. П. Підлужний. – Львів : Ліга-Прес, 2003. – 274 с.
2. Ткачик Л. П. Особливості функціонування корпоративного податкового менеджменту / Л. П. Ткачик // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 333–338.
3. Красота О. Г. Економічна сутність податкового аудиту / О. Г. Красота // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 4. – С. 343–346.

## **СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДЛЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У результаті дії викликів глобалізації та посилення інтернаціоналізації виробництва і капіталу середовище міжнародного бізнесу зазнає структурних змін у системі впливу окремих сфер зовнішнього середовища, як загального, так і конкурентного. Багатовимірність глобалізації виявляється через зростання масштабів і динамізацію міжнародного руху товарів, послуг, факторів виробництва, інформації, технології, інновацій. Економічна глобалізація характеризується виходом міжнародної економіки на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності, коли в принципі можна говорити про формування економіки глобального типу [1, с. 6], де соціально-економічні зміни на національному, міжнародному та метакорпораційному рівні міжнародного середовища зумовлені розривами технологічного та інформаційного розвитку суб'єктів цих рівнів.

Інтеграція у глобальний ринок вимагає функціонування глобального ланцюга створення вартості, де компанія має здійснювати широкомасштабне виробництво продукції на експорт у відповідності до жорстких стандартів якості продукції, процесів і навколишнього середовища. Це, у свою чергу, вимагає набагато вищого ступеня формалізації інформаційних систем, ніж рівня необхідного для обслуговування внутрішніх ринків. Ті компанії, у яких не вистачає потенціалу і внутрішніх можливостей, як правило, витісняються та ізолюються з глобального ланцюга створення вартості [3, с. 66].

За останнє десятиліття відбулися величезні зміни у світовому зовнішньому середовищі, які впливають альтернативну інвестиційно-інноваційну діяльність підприємців, особливо у сфері малого та середнього підприємництва. Зокрема, змін зазнав капітал таких форм сучасного підприємництва як старт-апи та венчурне фінансування, краудфандінг і кредитування малого бізнесу, а також управління приватним боргом середнього бізнесу. Для цих трьох форм характерно вплив взаємопов'язаних факторів, що зумовлює формування нових джерел капіталу. Такими факторами є показані у таблиці 1.

В умовах розвитку впливу цих факторів виникають нові тенденції. Ці тенденції можуть вплинути на майбутні потоки альтерна-

тивного інвестиційного капіталу малого та середнього бізнесу. Варто виділити три напрями впливу глобальних тенденцій [2]:

- 1) капітал старт-ап бізнесу;
- 2) краудфандінг і кредитування малого бізнесу;
- 3) управління приватним боргом середнього бізнесу.

Таблиця 1

**Фактори формування джерел капіталу**

Фактор	Напрямок впливу
Регулювання	Обмежує потік капіталу, на який виникає попит, то нове джерело капіталу має орієнтуватися на величину зміни попиту
Зміни в попиті на капітал	Напрямки розвитку капіталу формують попит на нові форми фінансування, отже, інвестори будуть впроваджувати нововведення для задоволення цього попиту
Технології	Дозволяє використовувати нові типи й підходи створення продукту, тому інвестори користуються цими можливостями

У цьому контексті виявляються макроекономічні тенденції, що впливають економічну систему альтернативного інвестування, зокрема макроекономічні тенденції, які стимулюють зміни в екосистемі альтернативного інвестування на рівні:

- джерела капіталу (збільшення пропозиції доступного капіталу для компаній (фірм); підвищення попиту на альтернативні інвестиції);
- бізнес-моделі (зміна конкурентного середовища для головних партнерів; створення нових моделей відносини між головними партнерами та партнерами з обмеженою відповідальністю);
- інвестиційних можливостей (відкриття нових великих ринків для інвестування фірмами; зростання потенціалу до більш великих угод на ринку).

**Література**

1. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8–9. – С. 5–43.
2. Alternative Investments 2020: The Future of Capital for Entrepreneurs and SMEs [Electronic recourse] / World Economic Forum, 2015. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/ WEF\\_AI\\_FUTURE.pdf](http://www3.weforum.org/docs/ WEF_AI_FUTURE.pdf).
3. Information Economy Report 2010. ICTs, Enterprises and Poverty Alleviation. – UN, UNCTAD: New York and Geneva, 2010. – 155 p.

4. The Global Information Technology Report 2016: Innovating in the Digital Economy [Electronic recourse] / Geneva: World Economic Forum, 2016. – 291 p. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF\\_GITR\\_Full\\_Report.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf).

ПЕТРАЩУК А. О.  
Варшавський університет, Польща

### **ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ПО ВІДНОШЕННЮ ДО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ІЗ СНД ЗА ПЕРІОД 2010–2017 РР.**

Співдружність Незалежних Держав (СНД) була сформована 8 грудня 1991 р. і включала в себе більшість країн колишнього Союзу Радянських Соціалістичних Республік. Країни-учасниці домовились розвивати співробітництво, між іншим, в області економіки, в рамках якого передбачалось створення спільного економічного простору. Статут СНД не було ратифіковано в Україні, але де-факто країна брала участь у розвитку даного інтеграційного проекту. У 2003–2004 рр. Президент України Л.Д. Кучма очолював Раду глав держав СНД. Пострадянські держави були основними економічними партнерами України (38,6 % товарообороту України у 2009 році), незважаючи на скорочення економічної кооперації із СНД за часів правління президента В.А. Ющенко [1].

Головні кандидати на президентських виборах 2010 р. В.Ф. Янукович і Ю.В. Тимошенко опублікували свої плани щодо економічної співпраці із державами Співдружності. В.Ф. Янукович планував «відновити дружні і взаємовигідні стосунки із Російською Федерацією, країнами СНД, забезпечити стратегічне партнерство із США і ЄС» [5]. Програма Ю.В. Тимошенко передбачала проведення європейської інтеграції України, а також «дружні відносини із Росією і іншими країнами СНД» [4]. Можна констатувати, що обидва політики, планували підтримувати дружні і взаємовигідні стосунки із пострадянськими державами.

Після перемоги В.Ф. Януковича на президентських виборах в лютому 2010 р. відбулася активізація економічного співробітництва із країнами СНД. Зовнішньоторговельний оборот України з державами Співдружності виріс до 45.5 млрд дол. (1375 по відношенню до товарообороту в 2009 р.) Подібний результат було досягнуто, між іншим, завдяки підписанню Харківських угод, які дозволили Україні отримувати знижку на російський газ у розмірі 30% взамін на продовження терміну перебування Чорноморського флоту Росії у Севастополі на 25 років.

Важливо зазначити, що український президент розглядав успіхи на пострадянському просторі як тактичний хід. В той час Україна проводила активні переговори із Брюсселем щодо розробки Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Подібна стратегія свідчить про те, що очільник української держави намагався отримувати вигоду з декількох інтеграційних проєктів і старався зберегти поле для політичного маневру, усвідомлюючи внутрішню неоднорідність українського суспільства.

Важливим кроком в процесі інтеграції пострадянських країн стало створення Зони вільної торгівлі СНД (ЗСТ з СНД). Угода про зону вільної торгівлі була підписана в 2011 р. і передбачала ліквідацію імпортерських тарифів, а також кількісних обмежень у торгівлі. За словами прем'єр-міністра України М.Я. Азарова, підписання цієї умови розширить можливості України на зовнішніх ринках.

Після ратифікації умови про ЗСТ з СНД Україна могла увійти до Митного Союзу (МС), який представляв собою варіант більш тісної економічної інтеграції. Цей союз було створено в 2010 р. представниками трьох держав – Росії, Білорусії і Казахстану. Одним із основних завдань МС було формування Єдиного економічного простору, який передбачав, між іншим, єдиний митний тариф по відношенню до трьох країн.

Учасником МС Янукович В.Ф. пропонував співпрацю в форматі «3+1». Цей варіант передбачав вибіркову кооперацію Києва із державами МС, яка б не заважала європейській інтеграції України. У 2013 р. Україна отримала статус спостерігача у МС, що дало можливість українському представнику бути присутнім на засіданнях вищої ради союзу. Подібний крок мав лише символічне значення, тому що статус спостерігача не давав Києву реальних важелів впливу на процес прийняття рішень в рамках МС.

Важливо відмітити, що у 2012–2013 рр. в Україні спостерігалось поступове скорочення чисельності прихильників євразійської інтеграції (з 43–46 % у 2012 р. до 36 % у 2013 р.). Професор кафедри політології Національного університету «Києво-Могилянська академія» О.В. Гарань вважає, що до кінця 2013 р. українцям була притаманна геополітична амбівалентність. Половина українців підтримувала інтеграцію до МС, а інша половина виступала за зближення із ЄС [3]. Серед найважливіших факторів, які знизили підтримку МС в Україні можна виділити: 1. Вплив проурядових ЗМІ, які популяризували ідею європейського вибору України. 2. Введення Російською Федерацією експортної блокади України (з липня 2013 р.). Під посилення процедур митного контролю потрапила вся українська продукція. У подібних умовах ряд українських компаній повністю зупинили експорт в Росію.

Беручи до уваги перспективу виключення України із зони вільної торгівлі з СНД, влада України прийняла рішення призупинити підготовку до підписання Угоди про асоціацію з ЄС. На думку влади, для уникнення економічних потрясінь необхідно було нормалізувати відносини із Росією і іншими країнами СНД. Слід відмітити, що ці плани не було реалізовано через виникнення масових акцій протесту, відомих під назвою «Євромайдан» (листопад 2013 р. – лютий 2014 р.), в результаті яких було змінено владу. Політика України на пострадянському просторі одразу зазнала відчутних змін. Не в останню чергу дані зміни пояснюються кардинальним погіршенням українсько-російських стосунків після лютого 2014 р.

У травні 2014 р. було проведено позачергові вибори Президента України. У програмі П. О. Порошенка, головного кандидата, котрий переміг у першому турі, зовнішньополітичний курс характеризується націленістю на євроінтеграцію. На відміну від В.Ф. Януковича, П.О. Порошенко не сприймав пострадянський простір як один із пріоритетних напрямків зовнішньої політики України. В 2014 р. українське керівництво відмовилося від головування у СНД, але вирішило не виходити зі складу Співдружності, передбачаючи можливі негативні наслідки для економіки.

Незважаючи на погіршення відносин між Москвою та Києвом, контакти України з країнами Співдружності продовжились на найвищому рівні. Місце головного політичного партнера України (з країн СНД) зайняла Республіка Білорусь. За декілька років (починаючи з 2014 р.) президент Білорусії О.Г. Лукашенко двічі відвідав Київ і декілька разів приймав П.О. Порошенка в Мінську. Мінськ також не приєднався до рішення Москви, котра 1 січня 2016 р. відмінила торгові преференції по відношенню до українських товарів.

Розглядаючи економічну взаємодію України з країнами СНД потрібно відмітити, що у відсотковому співвідношенні торговельний оборот впав практично в два рази. У 2013 р. на країни СНД припадало 35,9 % товарообороту України (50.1 млрд дол.), натомість у 2016 р. лише 19,3 % (14.6 млрд дол.) [2]. Пострадянські держави вперше перестали бути головними економічними партнерами України, пропустивши вперед ЄС, на який у 2017 р. припало 41 % українського торговельного обороту. Президент П.О. Порошенко заявив, що буде намагатися збільшити цей показник до 50 %. Подібна динаміка економічних відносин добре демонструє зміщення пріоритетів у зовнішній політиці України.

Таким чином можна зробити висновок, що за розглядуваний період часу (2010–2017 рр.) українська стратегія по відношенню до СНД

значно змінилася. В період правління В.Ф. Януковича (2010–2014 рр.) Україна інтенсифікувала відносини із країнами Співдружності і вступила в зону вільної торгівлі СНД. Пострадянський регіон був одним із пріоритетів української влади, незважаючи на те, що Київ готувався до стратегічного зближення із ЄС.

В період правління П.О. Порошенко (з червня 2014 р.) східний вектор втратив свій пріоритетний статус. Київ відмовився від проведення багатовекторної політики і сконцентрувався на розвитку відносин із ЄС. Це дозволило деяким політологам говорити про «коллапс євразійського вектора в Україні». Відмітимо, що на даний момент передумов для зміни геополітичної орієнтації України немає.

### Література

1. Внешнеторговые отношения государств-участников СНГ в 2009 году (аналитическая информация) [Электронный ресурс] : офиц. сайт Исполнительного Комитета СНГ. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=17196>, 2010.
2. Внешнеторговые отношения государств-участников СНГ в 2012–2016 гг. [Электронный ресурс] : Интернет-портал СНГ. – Режим доступа: <http://e-cis.info/index.php?id=1093>, 2017.
3. Гарань А. Коллапс «евразийского вектора» в Украине и нарастание пронатовских настроений / А. Гарань, М. Золкина. – «Ropars Eurasia», Аналитическая записка № 458, 2017. – 7 с.
4. Предвыборная программа Ю. Тимошенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vibori.in.ua/kandidaty/predvibornie-programy/441-predvibornaya-programa-timoshenko.html>, 2009.
5. Предвыборная программа В. Януковича [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vibori.in.ua/kandidaty/predvibornie-programy/427-predvibornaya-programa-yanukovicha.html>, 2009.



**Секція 6.**  
**Проблеми та завдання**  
**зовнішньої та внутрішньої політики України**  
**в умовах загроз та викликів сьогодення**

---

КУЗЬМІН О. Є., МАСЛАК О. О.  
Національний університет «Львівська політехніка»

**ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ**  
**СИСТЕМ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Як відомо, кластеризація – це процес створення кластерів та інших мережових структур, що дозволяє: сформувати конкурентні переваги (регіонів, держави, підприємств) та досягти їх конкурентоспроможності; забезпечити швидке економічне зростання, економію витрат (на масштабах виробництва), досягнути синергетичних ефектів; сприяти розвитку національної торгівлі, її інфраструктури та формуванню сприятливого ділового оточення; вирішити проблеми підприємств, видів економічної діяльності, економіки загалом; створити технологічні зв'язки, призначені для реалізації потенційних переваг учасників кластерів. При цьому кластери слід розглядати як добровільні об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої області, які зосереджені в одному географічному регіоні [1].

Оцінювання ризиків при формуванні та розвитку систем кластеризації національної економіки є важливим кроком, що забезпечує такий стан економіки, який характеризується відсутністю загроз кластеризації шляхом формування апарату своєчасного їх виявлення, характеристики, зниження рівня впливу чи повної нейтралізації (запобігання). На сучасному етапі розвитку ринкових відносин у України загрозами кластеризації є: низький рівень фінансування НДДКР, незрозумілість інноваційної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення інноваційної діяльності, недосконалість стимулююча та податкова політика держави, зниження експорту та збільшення імпорту наукомістких товарів, зростання ризиків інноваційної діяльності, нецільове та неефективне використання фінансових ресурсів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності, спекуляція, технологічне відставання та повільний розвиток перспективних форм інноваційної діяльності, низький рівень безпеки інноваційного продукту тощо [2, 3].

Загрози формування систем кластеризації національної економіки залежно від їх прояву на кожному із етапів життєвого циклу є враженням міри ризиковості процесів формування кластерів та інших мережевих структур, причиною порушення порядку, етапів моделювання можуть передбачає нанесення збитків тощо. Тому, процес оцінювання ризиків при формуванні і розвитку систем кластеризації національної економіки пропонуємо пов'язати із загрозами, виявленням індикаторів, що виражають міру їх впливу на кластеризацію, інтерпретацію отриманих результатів для вироблення раціональних управлінських рішень на їх основі тощо. У процесі оцінювання виявляється інформация, що призначена для користувачів на рівні державного управління, економічного розвитку і управління процесами кластеризації, що важлива для забезпечення її розвитку на інноваційній основі.

Отже, проблематика оцінювання ризиків при формуванні і розвитку систем кластеризації національної економіки пов'язана із визначенням відповідного критерію (рівня) кластеризації та формуванням системи часткових та результуючого показників, механізму вироблення раціональних управлінських рішень у результаті проведення оцінювання. Також методичні підходи до оцінювання ризиків при формуванні і розвитку систем кластеризації національної економіки характеризуються урахуванням багатьох чинників впливу на неї.

Для оцінювання ризиків при формуванні і розвитку систем кластеризації національної економіки потрібен відповідний інструментарій. Критерій оцінювання (інтегральний показник) кластеризації національної економіки повинен задовольняти таким умовам: мати чіткі фіксовані межі; бути співставними щодо різних часових періодів та об'єктів (регіонів), які підлягають оцінюванню; володіти простою і доступністю методики розрахунку, яка ґрунтується на наявних облікових даних, універсальністю [4].

Зважаючи на наведений вище матеріал, пропонуємо інструментарій оцінювання загроз формування систем кластеризації національної економіки. У його межах сформовано послідовність оцінки, яка передбачає визначення інтегрального показника кластеризації національної економіки на основі реалізації низки етапів: визначення цілей та задач оцінки формування і розвитку систем кластеризації національної економіки; інформаційне забезпечення оцінювання кластеризації національної економіки; обрання методів оцінювання; визначення загроз формування і розвитку систем кластеризації національної економіки та створення системи часткових показників оцінювання; розрахунок значень часткових показників та вагомості їх впливу на кластеризацію національної економіки; визначення інтегрального показ-

ника загроз формування систем кластеризації національної економіки; узагальнення результатів та прийняття управлінських рішень. Для її використання слід сформувати організаційно-методологічне забезпечення розробленої послідовності.

### Література

1. Porter M. E. The economic performance of regions / M. E. Porter // *Regional Studies*, Vol. 37, August – October 2003. – Pp. 549–578.
2. Тимків Я. Особливості та класифікація сучасних загроз національній та міжнародній безпеці / Я. Тимків // *Науковий вісник. Одес. держ. екон. університет.* – 2006. – № 11 (31). – С. 176–183.
3. Шелухін М. Л. Загрози економічній безпеці в транспортній сфері: визначення та класифікація [Електронний ресурс] / М. Л. Шелухін // *Часопис академії адвокатури України.* – 2011. – № 12. – С. 1–6. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Chaau/2011-3/11smlvtk.pdf>.
4. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 728 с.

КУЧЕРОВА Г. Ю.

Кропивницький інститут державного та муніципального управління

### **ПОДАТКОВА СВІДОМІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ РОЗШИРЕННЯ МЕЖ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Розширення меж міжнародної діяльності для суб'єктів господарювання в сфері оподаткування стало дійсним випробуванням, оскільки ментальна складова соціально-економічних відносин суттєво різниться в різних країнах. Механізм пристосування та загальна реакція на зміну правил гри ще більше підкреслила різницю комерційних результатів діяльності в різних країнах. В результаті варіативність податкової поведінки суб'єктів господарювання забезпечує зростання їх життєздатності в нових умовах. Проте, перепонами у побудові ефективного бізнесу без меж є податкова свідомість, яка різниться за рівнем та внутрішніми параметрами.

Так, податкова свідомість уявляється як інструмент формування суб'єктивного образу (реального та ідеального) оподаткування, шляхом відображення вхідної податкової інформації крізь призму податкових знань, емоцій і оцінок, що зумовлюють специфічне сприйняття та ставлення до оподаткування, в результаті чого проявляються

проблеми та формуються інструкції щодо дій у конкретній податковій ситуації [1]. Таким чином, суб'єкти господарювання втрачають певний час на адаптацію до нових умов, зокрема, на:

- отримання додаткових знань щодо системи оподаткування в країнах, де планується ведення бізнесу;
- формування емоційних оцінок, ставлення до складових принципів нової податкової системи в іншій країні, що реалізується через отримані знання та запозичений досвід;
- вироблення відповідної податкової поведінки, прийнятної у іншій країні.

У результаті звичайний цикл ведення бізнесу у суб'єктів коригується на додаткову фазу, що визначає його роль та статус в соціально-економічній системі іншої країни. Коли суб'єкт господарювання визначається на даній фазі, ним оцінюється співвідношення перспективних доходів і витрат від ведення бізнесу, різниця між наявними та необхідними знаннями щодо умов оподаткування та ведення бізнесу, порівнюються соціально-економічні перспективи та можливості різних країн, що забезпечує проведення попереднього польового дослідження доцільності розширення меж ведення бізнесу. Бізнес-процеси підкорюються комерційним потребам суб'єктів та механізмам їх досягнення. Оподаткування, як один із супутніх процесів, обумовлює наявність постійного конфлікту інтересів всіх учасників (контролюючих органів, влади, платників податків), тому так важливо здійснювати свідомий вибір на кожному етапі прийняття рішень для забезпечення їх ефективності у довгостроковій перспективі.

Практичний досвід демонструє значну ентропію бізнес одиниць в економічному просторі світу за рахунок розширення меж міжнародної діяльності. Як приклад, внаслідок погіршення умов оподаткування в Україні, сектор вітчизняної логістики активно переміщує власний бізнес у Польщу. При цьому, активи та діяльність залишаються на батьківщині, яка отримує екологічні наслідки функціонування транспортної мережі та зруйновані дороги, однак податкові надходження надходять до бюджету іншої країни. Зазначене пояснюється зміною параметрів функціонування податкової системи України та взаємозв'язків у бізнес-середовищі, трансформацією та зростанням їх кількості, що і обумовлює розкриття комерційного потенціалу суб'єктів господарювання на новій економічній арені. Таким чином, наразі система функціонування суб'єктів господарювання в нових, розширених умовах ведення бізнесу, тому для гальмування подальшого розпошення бізнес-потенціалу країни необхідні додаткові ресурси та час на відновлення стійкості позицій хоча б у середньостроковому періоді.

## Література

1. Кучерова Г. Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки : монографія / Г. Ю. Кучерова. – Запоріжжя : КПУ, 2016. – 416 с.

ПУХАЛЬСЬКИЙ В. В.

Хмельницький національний університет

### **ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ**

Задекларовані Урядом України реформи неможливі без достатньої фінансової підтримки, яка акумулюється до бюджетів усіх рівнів за умов дотримання норм податкового законодавства, що в свою чергу забезпечується належним податковим контролем.

Податковий контроль діє в кожній державі й має глибокі історичні корені. Він виник одночасно із стягненням податків у вигляді податей, данини тощо. Сучасна система податкового контролю пройшла довгий шлях свого становлення, разом із нею і її нормативно-законодавче регулювання. На думку Соловійової Ю.О. податковий контроль на Україні (до визнання її незалежності) у своєму розвитку пройшов три етапи, кожен з яких характеризується тими чи іншими особливостями, а саме: період Київської Русі, царювання Петра I та третій етап, пов'язаний з переходом до НЕПу [1].

На нашу думку, історію становлення нормативно-законодавчого регулювання податкового контролю можна поділити на три етапи дореволюційний, радянський та український. В межах даної публікації ми зупинимось на основних віхах нормативно-законодавчого регулювання податкового контролю з часу незалежності України і до тепер.

Здобувши незалежність, Україна прагнула створити свою незалежну податкову систему, тобто чітку організацію порядку стабільної сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Податкова система України включає в себе систему оподаткування (суб'єкти і об'єкт оподаткування, податкова ставка, джерело сплати податків і зборів) та контролюючі органи. Щодо контролюючих податкових органів, то необхідність їх створення обумовлена потребою у здійсненні контролю за сплатою податків, а в разі необхідності і застосуванні примусу щодо їх виконання. Органи податкового контролю, незалежно від порядку їх утворення, функціонують відповідно до норм чинного

податкового законодавства. Першочерговим завданням органів податкової служби є здійснення контролю за додержанням вимог податкового і валютного законодавства, правильністю обчислення, повнотою сплати податків і зборів до бюджетів усіх рівнів.

Першим документом в напрямку створення податкових органів у радянський час був Закон УРСР «Про державну податкову службу в Українській РСР» від 04.12.1990 р. № 509–XII (втратив чинність від 19.11.2012 р.), який визначав статус, функції та правові основи діяльності податкових органів.

Законом України «Про внесення змін до Закону Української РСР «Про державну податкову службу в Українській РСР» від 07.07.1992 р. № 2555–XII (втрата чинності 05.05.2012 р.) було внесено зміни, згідно з якими державна податкова служба в Україні створюється при Міністерстві фінансів України у складі Головної державної податкової інспекції України та державних податкових інспекцій у Республіці Крим, областях, районах, містах і районах у містах. В основу побудови організаційної структури органів ДПС України було покладено структуру жорсткої вертикальної централізації з прив'язкою до адміністративно-територіального устрою держави. Така організаційна структура була об'єктивною необхідністю в період розробки основ податкового законодавства країни, створення методологічної бази його реалізації на практиці, налагодження механізму нарахування і стягнення податків.

Знову ж таки ще за радянських часів розпочався процес становлення української податкової системи. Саме з прийняттям Закону Української РСР «Про систему оподаткування». від 25.06.1991 р. № 251–XII було визначено принципи побудови системи оподаткування в Україні, податки і збори (обов'язкові платежі) до бюджетів та до державних цільових фондів, права, обов'язки і відповідальність платників, а також ст. 20 окреслені контрольні функції податкових органів та відповідальність суб'єктів господарювання за порушення правил оподаткування. Цей документ мав юридичну силу протягом 20 років, він постійно зазнавав змін і доповнень і втратив чинність з 01.01.2011 р., тобто з прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ).

На нашу думку, нормативно-законодавче забезпечення податкового контролю в Україні, можна умовно поділити на три періоди 1991–1995, 1996–2009, 2010 і до тепер.

Перший період нормативно-законодавчого регулювання податкового контролю – це перехідний період, коли Україні необхідно було будувати власну систему податкового контролю. У цей час кількість податків, зборів і відрахувань була значна, що нерідко приводило до того, що суб'єкти підприємництва не правильно трактували окремі

положення законодавчих актів з питань оподаткування, припускали різного роду помилки, навмисно приховували доходи від оподаткування тощо. На сторожі усіх цих порушень стояв податковий контроль. Діяльність податкових органів регулювалася крім вище наведених актів цілою низкою інших законодавчих актів, серед них:

– Постанова Кабінету Міністрів України «Питання державної податкової служби в Україні» від 05.10.1992 р. № 559, відповідно до якої було створено управління податкових розслідувань і відповідні підрозділи в усіх ланках податкової служби;

– Закон України «Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю» від 30.06.1993 р. № 3341-ХІІ, згідно якого органи ДПС України було віднесено до державних органів, які беруть участь у боротьбі з організованою злочинністю;

– Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо посилення валютного контролю» від 08.06.1993 р. № 195/93, яким КМУ за участю Національного банку України доручено створити у складі Головної державної податкової інспекції України Валютну інспекцію України для здійснення контролю за законністю валютних операцій;

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про створення Валютної інспекції в складі Головної державної податкової інспекції» від 28.07.1993 р. № 581, відповідно до якої було створено Валютну інспекцію у складі ГДПІ України та відповідні підрозділи у складі державних податкових інспекцій усіх рівнів;

– Закон України від «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про державну податкову службу в Україні» 24.12.1993 р. № 3813-ХІІ, згідно якого розпочався процес перебудова структури податкових інспекцій за функціональним принципом, створюються підрозділи, зокрема ревізійні, обслуговування платників.

Другий етап законодавчого регулювання податкового контролю почався у 1996 р. і тривав до прийняття ПКУ. До вступу в силу ПКУ, процедури податкового контролю регламентувалися підзаконними нормативними правовими актами (інструкціями, наказами, методичними рекомендаціями, листами тощо).

Важливими документами 1996 р. щодо регулювання податкового контролю було видання двох Указів Президента України «Про утворення Державної податкової адміністрації України та місцевих державних податкових адміністрацій» від 22.08.1996 р. та «Питання державних податкових адміністрацій» від 30.10.96 р. якими регламентовано модернізацію податкової служби України. Основною принциповою особливістю для органів державної податкової служби було те, що Державна податкова адміністрація України стала центральним ор-

ганом виконавчої влади, тобто вийшла з юрисдикції Міністерства фінансів України, а державні податкові адміністрації в областях, районах, містах і районах у містах – самостійними одиницями, які не входять до складу місцевих державних адміністрацій.

У 1997 р. було прийнято ряд Законів України, які регламентувати порядок справляння та контролю низки податків і зборів, серед них: податок на прибуток, податок на додану вартість, податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування тощо. На протязі наступних років у ці та раніше прийняті Закони України вносились зміни та доповнення.

Важливим регулюючим документом для податкового контролю стало прийняття Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. № 2181–III, яким встановлено порядок погашення податкових зобов'язань, нарахування і сплати пені, визначено процедуру оскарження дій органів стягнення та регламентовано дії контролюючих податкових органів.

Станом на 2010 р. регулювання податкових правовідносин забезпечували близько 5000 нормативно-правових актів, зокрема 528 законів, 153 укази Президента, 453 постанови Верховної Ради, 19 Декретів Кабінету Міністрів, більше 1000 постанов і розпоряджень Кабінету Міністрів, близько 2000 нормативно-правових актів міністерств і відомств України [2, с. 211] крім того, часті зміни та доповнення до нормативних актів у сфері оподаткування та контролю спонукали до прийняття цілісного нормативно-правового акту, який регулював би усі аспекти правовідносин пов'язаних із справлянням та контролем податків і зборів в Україні. Третій етап законодавчого забезпечення податкового контролю припадає на 2010 р., коли було прийнято ПКУ і триває до теперішнього часу.

ПКУ виступає основним законодавчим актом у сфері податкового контролю. Відповідно до ст. 3 «Податкове законодавство» ПКУ визначено, що податкове законодавство України складається з Конституції України, Податкового, Митного кодексу та інших законів з питань митної справи та інших законів з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку із переміщенням товарів через митний кордон України; чинних міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України; нормативно-правових актів, прийнятих на підставі та на виконання ПКУ та законів з питань митної справи, рішень Верховної



Ради України, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів, прийнятих за правилами ПКУ [3].

Незважаючи на такий позитив – прийняття ПКУ, в сучасному регламентуванні податкового контролю є багато недопрацювань, тому цей процес триває і по теперішній час.

Таким чином, законодавство у сфері податкового контролю в Україні проходить на різних етапах свого розвитку складний шлях, що обумовлено конкретними суспільними, політичними та економічними реаліями.

### **Література**

1. Соловйова Ю. О. Еволюція податкового контролю / Ю. О. Соловйова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radnuk.info/pidrychnuku/493-stetsenko/21440-2012-06-23-12-35-05.html>.
2. Кміть В. Правові колізії у податковому законодавстві України та шляхи їх усунення / В. М. Кміть // Науковий вісник національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1 (48). – С. 209-215.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI (ред. від 07.09.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

## Секція 7.

### Вплив глобалізації на транскордонний аспект міжнародних економічних відносин та туризму

---

ЖУРБА І. Є.

Хмельницький національний університет

#### МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В УМОВАХ СВІТОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Сучасна туристична сфера набуває поступового розвитку, що активно сприяє соціально-економічному зростанню багатьох країн світу. Означені тенденції істотно впливають на розвиток туристичної галузі господарства окремої держави.

Сучасним тенденціям розвитку міжнародного туризму присвячені дослідження багатьох зарубіжних вчених, як-от: І. Ательджевич, Д. Белоусов, Д. Кестер, С. Мілн, М. Ризи, Ф. Топсахалова. Сучасний стан світового туризму набув відображення також і в працях вітчизняних науковців, зокрема: В.А. Ганський, Н.А. Гук, О.О. Любіцева, І.О. Темник, С.А. Чернецька та ін.

Виходячи зі сказаного, ставимо мету дослідження: на основі аналізу визначити роль міжнародного туризму у системі світового господарства, встановити тенденції та вплив різноманітних чинників на підвищення конкурентоспроможності світового туристичного ринку. Для досягнення мети скористаємося методами порівняльного, структурного аналізу, синтезу, індукції, дедукції.

Туризм, як і раніше, залишається однією з важливих галузей, що підтримують економіку й зайнятість у багатьох країнах. На сьогодні сфера туризму розвивається, спостерігається її зростання у загальному обсязі світового валового внутрішнього продукту (ВВП). Причому за темпами зростання туризм випереджає галузі виробництва та фінансових послуг. Більше того, за рахунок туристичної діяльності у світі, зокрема тільки в 2013 р., було створено понад 4 млн нових робочих місць. Внесок туристичної галузі у світовий ВВП протягом останніх 10 років підвищився на 39 % [4]. Тенденція до зростання пояснюється, насамперед, посиленням економік країн, що розвиваються. Саме до цих країн значно збільшився потік туристів.

Видова структура туризму практично не змінилася. За сумою витрат, як і раніше, переважають подорожі з метою відпочинку (68 %). Сукупність витрат на подорожі усередині країн вища (71 %), ніж на подорожі за кордон (29 %). За звітними даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), лише за 2016 р. кількість туристських вояжів збільшилася на 5 % у порівнянні з попереднім періодом. Цей показник перевищив дані прогнозу вдвічі, склавши майже 500 млн осіб, що на 25 млн осіб більше від прогнозу. При цьому основний темп зростання припадав на країни, що розвиваються – 6 %, а на розвинуті країни – тільки 4 % [4].

Показово, що в умовах нестабільності світової економіки туристичні галузі всіх регіонів світу мали позитивні показники розвитку, загальна ж картина виглядає неоднозначно. Результати Європи перевищили очікувані на 5 %, завдяки результативній діяльності Центральної й Східної Європи, а також Південної й Середземноморської Європи. Показник прибуттів до Азіатсько-Тихоокеанського регіону перевищив дані прогнозу на 6 % за рахунок підвищення активності Південно-Східної Азії і Південної Азії. Американський регіон розвивався повільніше (2 %) через зниження кількості туристських подорожей до Південної Америки й країн Карибського басейну. За показником витрат туристів лідирують Китай (31 %) та Росія (22 %). Витрати подорожан також збільшилися в Канаді (3 %) та Франції (2 %). В Японії, Австралії й Італії витрати туристів дещо зменшилися [4].

Одним з основних показників, що характеризують привабливість країни з погляду міжнародного туризму, є індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму, впроваджений для оцінки впливу різноманітних факторів та політичних подій на зміни галузі туризму в певній країні. Так, статистичні дані ВТО, скажімо, за 2016 р. свідчать про те, що Європа, як і раніше, залишається лідером світового туризму (п'ять перших місць зайняли саме європейські країни). Країною з найвищими темпами зростання туристичної діяльності є Швейцарія: країна має кращі готелі світу, висококваліфікований персонал та привертає увагу своїх туристів гарними пейзажами, кращою екологією, високим рівнем безпеки. Крім того, в країні постійно проводять численні ярмарки та виставки, тому саме в цю країну здебільшого і планують ділові поїздки. Однак, на думку туристів, ціни в даній країні занадто високі, що і стало підґрунтям надати країні 139-те місце за цим показником [3].

На другому місці в Європі після Швейцарії знаходиться Німеччина. До того ж, вона займає шосте місце за рівнем розвитку туристичної інфраструктури, п'яте – за кількістю об'єктів культурної

спадщини й друге місце за обсягом подієвого туризму, проведенням міжнародних ярмарків і виставок [4]. Високі оцінки рівня розвитку інфраструктури, безпеки туристів та екології отримали Австрія й Італія. У десятку країн з розвитку міжнародного туризму увійшла й Іспанія (саме вона утримувала пальму першості багато років). Вона – на першому місці за кількістю об'єктів культурної спадщини й на третьому – за проведенням ярмарків і виставок. Крім того, Іспанія вважається однією з країн з досить спокійним політичним становищем, що вивело її за цим показником на восьме місце.

Позитивні тенденції розвитку міжнародного туризму останнім часом супроводжувались низкою проблем: ускладнені політичні події на найпопулярніших напрямках, різноманітні кліматичні негаразди, візові проблеми та ін. Експерти відзначають підвищений попит туристів на так звані «гарячі тури». Через економічну кризу, яка спричинила гальмування темпів зростання індустрії туризму, туроператори були змушені пропонувати розмаїття турів, найбільш доступних, привабливих, а отже, більш конкурентоспроможних. Подорожани здебільшого придбавали квитки заздалегідь, послуговуючись при цьому знижками і «гарячими» пропозиціями, іншими словами, – економили. Дослідження показує, що навіть британці – одні з найбільш постійних мандрівників у всьому світі, вдавалися до економії, відмовляючи собі багато в чому, лиш би мати можливість подорожувати, незважаючи на кризу [3].

Наразі у світі активізуються інтеграційні процеси у сфері туризму, відбувається поступова монополізація ринку. Так, три найбільш великі туроператори Німеччини контролюють 70 % ринку. Майже половину туристичних ринків Франції й Великобританії контролюють відповідно три й чотири провідні туроператори [10]. Відтак концентрація ринку й панування окремих регіонів може призвести до зменшення вибору й послаблення конкуренції. І навпаки, вільна конкуренція за відсутності обмеження виходу на ринок забезпечить споживачам найкращу гарантію відповідності ціни та якості обслуговування. В транспортній сфері ці процеси відбуваються шляхом злиття найбільших авіакомпаній. Прикладом того є угода про злиття й створення найбільшої у світі авіакомпанії American Airlines і US Airways [8]. Проблема полягає в тому, що державне регулювання у сфері авіасполучень подекуди відстає від комерційної реальності. Міжнародна організація цивільної авіації готує план дій щодо створення нормативної бази, яка дозволить усунути перешкоди в сфері доступу на ринок авіасполучень та захистить права споживачів.

Як і раніше, у ВТО ведеться діалог про надання туристам спрощеного візового режиму [2]. Так, у 2016 р. ВТО провела дослідження щодо ґрунтовності візових вимог в регіонах світу. Результати дослідження свідчать, що в 2013 р. Країни Азії й Американський регіон були «самими відкритими» для туристів. Частина туристів (20 %) для відвідування Азії взагалі не потребувала візи, інша частина туристів (19 %) мала одержану візу після прибуття, 7 % – електронну візу. Для Американського регіону ці показники склали відповідно 31 %, 8 % і 1 % [9]. Європейські ж туристичні напрями були «найменш відкритими» за трьома складниками візової політики (віза не потрібна; віза видається негайно після прибуття або оформляється електронна віза). Хоча для в'їзду в Європу 21 % туристів не потребували візи і тільки 6 % змогли звернутися за одержанням візи після прибуття, система ж оформлення електронних віз взагалі була відсутня.

Згідно з дослідженнями ВТО і прогнозом спрощення візового режиму в період до 2020 р. забезпечить 206 млрд дол. додаткового доходу від туризму та створення близько 5,1 млн додаткових робочих місць тільки в економіках країн «Групи двадцяти» [10]. На саміті (червень 2012 р., Лос-Кабос, Мексика) лідери «Групи двадцяти» визнали важливість розвитку туристичної індустрії для створення робочих місць, забезпечення глобального економічного зростання й скорочення масштабів бідності. Зазначимо також, що на розвиток міжнародного туризму суттєво впливає загроза тероризму [6]. Так, незважаючи на всі митні і візові спрощення та поширене послуговування електронними документами, на пунктах огляду, як і раніше, спостерігаються довгі черги, огляд під час перетину кордонів потребує тривалого часу, що спричиняє незадоволення туристів.

Як бачимо з викладеного, незважаючи на слабке економічне зростання в багатьох країнах і високий рівень безробіття, протягом останнього часу на ринку міжнародного туризму вдалося зберегти відносну стабільність. Найбільш інтенсивний розвиток туризму спостерігається в країнах, що розвиваються (його показник збільшився на 10–12 %). Структура туризму останнім часом практично не змінилася. Європа, як і раніше, залишається лідером світового туризму. Однак тенденції розвитку міжнародного туризму супроводжуються низкою проблем, пов'язаних з економічною кризою, активізацією інтеграційних процесів в галузі транспорту і сфері туризму, візовими перешкодами та загрозою тероризму. Туроператори змушені пропонувати розмаїття турів, доступних та привабливих, а отже, більш конкурентоспроможних.

Подальші наукові дослідження в цьому напрямку сприятимуть пошукам шляхів вирішення проблем міжнародного туризму, які ще мають місце.

## Література

1. Белоусов Д. С. Туризм и глобальный экономический кризис / Д. С. Белоусов // Глобализация и туризм: проблемы взаимодействия : материалы I междунар. науч. конф. – 2009. – № 2. – С. 83–94.
2. Ганский В. А. Современные тенденции развития мирового рынка туристических услуг / В. А. Ганский // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Серія «Економіка». – 2012. – № 2. – С. 23–27.
3. Как кризис изменил европейский туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hronika.info/otdyh/1060-kak-krizis-izmenil-evropeyskiy.html>.
4. Статистичний звіт ЮНВТО за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://media.unwto.org/ru/node/40148>.
5. Темник І. О. Умови та чинники розвитку міжнародного туризму [Електронний ресурс] / І. О. Темник. – Режим доступа: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/temnyk.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/temnyk.htm).
6. Топсахалова Ф. М. Международный опыт функционирования и тенденции развития рынка туристско-рекреационных услуг [Электронный ресурс] / Ф. М. Топсахалова. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/150-4826#footnote-929-29>.
7. Чернецька С. А. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму / С. А. Чернецька // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 232. – С. 85–88.
8. Kester G. International Tourism Results and Prospects for 2013 [Electronic recourse]. – Mode of access: [http://www.canatur.org/docs/estudio\\_barometro\\_2012.pdf](http://www.canatur.org/docs/estudio_barometro_2012.pdf).
9. Risi M. Asia and the Pacific and the Americas the most open regions for travellers in terms of Visas [Electronic recourse] / M. Risi. – Mode of access: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2013-01-30/vizy-aziatsko-tikhookeanskii>.
10. Milne S. Tourism and the global-local nexus: theory embracing complexity [Electronic recourse] / S. Milne, I. Ateljevic. – Mode of access: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/146166800110070478>.

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В АСПЕКТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В умовах глобалізації та підготовки до євроінтеграції підходи до формування фінансової стратегії підприємств вимагають свого перегляду. На сьогодні однією з найбільш складних проблем на рівні підприємств є виникнення дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Дана проблема зумовлена неспроможністю покупців розрахуватися з постачальниками продукції. Більшість суб'єктів господарювання на перший план висувують вирішення власних проблем, не враховуючи свої можливості. Відсутність майнової відповідальності за невиконання власних зобов'язань, дає змогу ухилятися від розрахунків з партнерами. Україну охопила криза неплатежів, заборгованість підприємств досягла критичних розмірів. Тож удосконалення фінансової стратегії підприємств з акцентами на управлінні дебіторською заборгованістю має велику актуальність.

Дослідженню проблем удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємств в частині дебіторської заборгованості присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: І.О. Бланк, О.Є. Федорченко, Ф.Ф. Бутинець, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Білик, Л.В. Гордьянська, А.А. Мазаракі, Г.В. Сейник та ін.

За Матициною Н.О., дебіторська заборгованість – це розмір неплатоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку їх оплати [1]. визначення Федорченко О.Є. надає наступне визначення: «Дебіторська заборгованість – це сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому» [2]. Наведене значення відображає реальний стан дебіторської заборгованості, та враховує основний критерій класифікації – строк погашення.

Дебіторську заборгованість відповідно до НП(С)БО1 [3], залежно від платоспроможності дебіторів поділяють на сумнівну та безнадійну. Однак більшість вчених класифікують її за наявністю певних ознак: терміном погашення, способом виникнення та забезпеченістю. За терміном погашення заборгованість поділяється на довго-

строкову та поточну. Строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом є основними критеріями, які визначають дебіторську заборгованість. На мою думку, поділ заборгованості відповідно до ознак має неабияке значення для отримання обґрунтованих висновків після проведеного аналізу.

Від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу, грошові кошти підприємства заморожені у вигляді дебіторської заборгованості. Вона істотно погіршує фінансовий стан підприємства, а саме виводить кошти з господарського обороту, що призводить до зниження темпів виробництва та результатів діяльності.

Поява великих сум дебіторської заборгованості призводить до зниження платоспроможності підприємства та необхідності ефективного управління заборгованістю. Тому основною метою управління є мінімізація термінів її погашення та зменшення розмірів безнадійної заборгованості. Для підвищення ефективності роботи та розвитку підприємства зацікавлені прискорювати платежі дебіторів шляхом укладення договорів факторингу. Також в сучасній літературі виділяють такі основні способи оптимізації сум дебіторської заборгованості як: надання знижок при передоплаті, для постійних клієнтів акції «1+1=3», чітке розмежування дебіторської та кредиторської заборгованості в системі ІС: «Бухгалтерія та формування ефективної стратегії управління дебіторською заборгованістю». Реалізуючи продукцію із відстрочкою платежів, необхідно проводити заходи ефективного управління та жорсткого контролю для збереження фінансової стійкості підприємства. Результати ефективного управління позитивно впливатимуть на фінансову стійкість підприємства, базу його оподаткування, виконання плану доходів та витрат. Разом з цим впливатимуть на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах ринку та забезпечення прибутковості господарської діяльності.

Таким чином, запропоновані підходи до удосконалення фінансової стратегії в частині управління дебіторською заборгованістю покликані сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації економічних процесів.

## Література

1. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 38–42.

2. Федорченко О.С. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості) : автореф.



дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09 / О. Є. Федорченко. – Київ, 2009. – 20 с.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013, № 73. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/73/>

АЛЬТГАЙМ Л. Б.

Тернопільський національний університет імені Володимира Гнатюка

## **НЕОБХІДНІСТЬ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ ДЛЯ ЇХ ПРОСУВАННЯ НА ДЕРЖАВНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ РИНКИ**

Туристична галузь набуває все більшого значення для розвитку економіки та соціальної сфери у Тернопільській області. Розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, екскурсійної діяльності має тенденцію до підвищення якості життя в області, створення додаткових робочих місць, наповнення місцевого бюджету та підвищення авторитету регіону як на внутрішньому, так і на міжнародному туристичних ринках.

Тернопільська область, маючи вигідне геополітичне розташування, володіє значним туристично-рекреаційним потенціалом: сприятливі кліматичні умови, рівнинні і гірські ландшафти, багатство флори і фауни, розвинута транспортна мережа, велика кількість історичних пам'яток культури та архітектури.

Туристична галузь в області потребує додаткового рекламування. Особливу увагу слід звернути на формування позитивного іміджу регіону на туристичному ринку держави і Європи, застосовуючи PR-технології. Розвиток інфраструктури і створення сприятливих умов для бізнес-туризму дасть синергетичний ефект: робочі місця, наповненість регіонального бюджету, стимулювання ділової активності та залучення інвестицій.

Туризм є важливим чинником регіонального розвитку, оскільки основна кількість об'єктів культурної спадщини зосереджена у малих історичних центрах, до яких відносяться практично всі районні центри області. Політика держави, спрямована на розвиток туризму у регіонах, є невід'ємною складовою державної політики у туристичній сфері й має відповідати всім її критеріям.

На сьогодні в Україні діє затверджена 1 серпня 2013 року Державна цільова програма розвитку туризму та курортів на період до

2022 року. Метою Програми є створення умов для збільшення потоку туристів, створення конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності [2].

Окрім суб'єктів туристичного ринку, важливою його складовою є туристична інфраструктура. Туристична інфраструктура – це сукупність підприємств, установ і закладів, діяльність яких спрямована на задоволення потреб людей, які беруть участь в оздоровленні або відпочинку, а також шляхів сполучення і транспорту та об'єктів розміщення туристів, що забезпечують умови стабільного функціонування. Її розглядають як цілісну систему, що складається із двох підсистем: соціальної та виробничої, які взаємопов'язані та взаємообумовлені відносно обслуговуючого суб'єкта [3; 170].

Із метою досягнення якісно нового рівня розвитку туристично-рекреаційної галузі Тернопільської області шляхом створення конкурентоспроможного туристичного продукту була створена «Програма розвитку туризму у Тернопільській області на 2016–2020 роки». У ній зазначається, що Тернопільщина як визнаний туристичний край позиціонується в Україні та за кордоном завдяки широко відомим брендам: «Дністровський каньйон», «Замки Тернопілля», «Печери Тернопільщини», «Борщівська вишиванка», «Бучач і Пінзель», «Урочище Червогород», «Мальовнича Бережанщина», «Медобори, Товтри запрошують». Програма також визначає пріоритетні напрями розвитку туристичної діяльності в області на основі наявних туристичних ресурсів [5].

Метою програми є:

- формування та реалізація на національному та міжнародному ринках конкурентоспроможного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби мешканців області та її гостей;
- створення та розвиток матеріально-технічної бази і сучасної інфраструктури туризму, сприятливих умов для залучення інвестицій, ефективного використання природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу, забезпечення умов для повноцінного функціонування суб'єктів туристичної діяльності;
- підвищення якості та асортименту туристичних послуг, розширення мережі туристично-екскурсійних маршрутів, здійснення системної рекламно-інформаційної діяльності, підтримка в'їзного та внутрішнього туризму, покращення кадрового забезпечення туристичної галузі у регіоні.

Ця Програма покликана стати концептуальною базою розвитку туризму в області як високорентабельної галузі економіки. Врахову-

ючи масштабність поставлених завдань, програма потребує потужного фінансування як з державного, обласного, районного, так і з міських бюджетів, а також коштів із позабюджетних надходжень. Програма розроблена відповідно до чинного законодавства і враховує основні вимоги законів України «Про туризм», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про інноваційну діяльність», «Про місцеві державні адміністрації» та інших нормативно-правових актів, які регулюють туристично-рекреаційну сферу в Україні.

Більшість туристичних підприємств Тернопільської області зорієнтовані на виїзний туризм і пропонують закордонні тури. Однак останнім часом набуває популярності і внутрішній туристичний продукт. Турфірми розробляють екскурсійні маршрути територією області, але дуже часто туристи не знають про їхні послуги через брак інформації та реклами. Просування туристичного продукту Тернопільщини як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках туристичних послуг неможливе без належного інформаційно-рекламного забезпечення. Це дуже ефективна складова системи маркетингових комунікацій і потребує вона значних витрат. Впровадження нових інформаційно-рекламних технологій у туристичну сферу – необхідна передумова її розвитку. При цьому важливим є об'єктивність інформації, легкість доступу і оперативність її отримання, повнота, наочність, можливість інтерактивного оформлення замовлень і оплати послуг. Реклама повинна відповідати вимогам туристичного бізнесу, а також індивідуальним потребам туристів і екскурсантів.

## Література

1. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13. – С. 180.
2. Концепція Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року від 1 серпня 2013 р. № 638-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Кузик С. Теоретичні проблеми туризму: суспільно-географічний підхід : монографія / С. Кузик. – Львів, 2010. – 254 с.
4. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність у Тернопільській області». – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області, 2016. – 40 с.
5. Програма розвитку туризму в Тернопільській області на 2016–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua>.

## ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Слабка підтримка готельної діяльності з боку держави, проблема інвестиційної активності, сезонність наповненості, а також нерівномірність завантаження по регіонах України, виникнення конкуренції на готельному ринку між готельними підприємствами та індивідуальними засобами не готельного типу, використання готелів не за призначенням, відсутність надійної та достовірної інформації про стан ринку готельних послуг та відповідної конкуренції на цьому ринку ще більше погіршує стан і затримує вихід України на світовий туристичний ринок.

Світове готельне господарство нараховує 376 тис. комфортабельних готелів, що мають більш, ніж 17 млн. номерів (31 млн. місць). При цьому кількість номерів за останні 20 років щорічно в середньому збільшується на 3–4 %, що свідчить про значну динаміку зростання засобів розміщення туристів [1].

Сучасний стан і тенденції розвитку готельного господарства країни можна охарактеризувати наступними положеннями:

- досягнення готельної індустрії України є дуже скромними на тлі загальносвітової тенденції зростання сфери послуг, процвітання і розвитку даної сфери діяльності;
- основний готельний фонд країни не відповідає міжнародним стандартам;
- висококомфортабельні готелі в Україні введені в експлуатацію за участю іноземних компаній.

Найбільше підприємств готельного господарства знаходиться у Львівській (0,33 %), Одеській (8,89 %), Закарпатській (8,86 %), Івано-Франківській (8,08 %) областях та м. Київ (5,94 %). Найменше готельних підприємств розташовано в Луганській області: 0,49 % від загальної кількості готелів та аналогічних засобів розміщення. Цікавим є те, що завантаження готелів є сезонним (в областях, що не належать до активних туристичних зон, влітку вона найнижча, в курортних же зонах – влітку та взимку вона найвища). Також завантаження готелів протягом року, як правило, ще нерівномірне і за днями тижня – на вихідних воно знижується, зростаючи в будні за рахунок тих осіб, яких перебувають у відрядженні. Забезпеченість України місцями в готелях – найнижча в Європі [2].

Сьогодні в світі все більшої популярності набуває рух за охорону навколишнього середовища і готелі теж залучені в цей процес, намагаючись в міру можливостей відповідати поняттю «екоготель». Однією із перспективних тенденцій розвитку готельного господарства нашої держави є орієнтація на екологічність, тобто створення та розвиток еко-готелів (або «зелених» готелів). Найбільш поширені вони на рекреаційних або туристично привабливих територіях. Світове господарство налічує понад 124 готелі, відзначених сертифікацією програми Green Key. Україна знаходиться на четвертому місці за кількістю «зелених» готелів світу, що становить майже 11 % від загальної кількості таких готелів. Green Key є міжнародною екологічною сертифікацією готелів та туристичних об'єктів, яка відзначає їх відповідальне та дбайливе ставлення до навколишнього середовища та активну участь у соціальному житті. Одними з переваг еко-сертифікації Green Key («Зелений Ключ») є її непричетність до професійних або ділових структур, яка гарантує готелю неупереджене та незалежне оцінювання третьою стороною. Для отримання «Зеленого Ключа» готель повинен дотримуватися низки вимог щодо питань екологічного менеджменту, моніторингу та зменшення використання електроенергії, економного споживання водних ресурсів, сортування, перероблення та утилізації відходів, участь у соціальному житті міста. Значною перевагою саме еко-сертифікації Green Key є наявність критеріїв, спрямованих на екологічне навчання, формування дружньої до довкілля свідомості гостей, працівників і постачальників готелю. Екоготелі – це заклади гостинності, які функціонують за принципом гармонійного сусідства з природою, не забруднюючи навколишнього середовища. Упровадження в готелях інноваційних екологічних технологій має на меті збереження часу, грошей та енергії. Не дивно, що шлях до них лежить через використання природної енергії. [3]. Для деяких готелів екологія перетворилася на концепцію їх діяльності. Останні кілька років готельний ринок України активно розвивається. Багато готелів було побудовано та відреставровано під час підготовки до Євро-2012, але незважаючи на це, еко-готелів в Україні не вистачає. Проте, на жаль, в Україні недостатньо готелів, побудованих за екологічними стандартами. Навіть серед номінантів першої національної професійної премії у сфері гостинності України Hospitality Awards не було жодного, хто будував свої об'єкти повністю за екологічними стандартами.

Екологічна діяльність готелю ґрунтується на дванадцяти основних критеріях, розроблених міжнародним комітетом. Також до міжнародної системи оцінки національним представником у кожній

країні додаються національні критерії, які враховують місцеві особливості, але не повинні суперечити міжнародним стандартам. Сьогодні саме Green Key займається найактивніше екологічною сертифікацією підприємств готельного господарства в Україні. До основних показників, які характеризують екологічність підприємств готельного господарства, відносять:

- споживання води;
- споживання енергії;
- атмосферні викиди, спричинені споживанням енергії;
- використання природних ресурсів (вплив на довкілля, спричинений обсягом спожитого паперу, канцелярського приладдя, мийних засобів, обладнання та інших матеріалів; структура використання відновлюваних/невідновлюваних ресурсів, використанням сировини);
- вплив хімічних засобів на довкілля та здоров'я;
- викиди до атмосфери;
- викиди у воду;
- обсяг відходів;
- пожежі, аварії та інші надзвичайні ситуації;
- вплив транспорту на довкілля.

За кордоном існують й додаткові показники екологізації засобів розміщення:

- використання нетоксичних мийних засобів та прального порошку;
- виготовлення на 100 % з бавовни рушників і напірників;
- обмеження паління на території підприємства готельного господарства;
- використання відновлюваних джерел енергії;
- устаткування із перероблення відходів;
- можливість гостей відмовитись від заміни використаних рушників для економії споживання води;
- енергоощадне освітлення;
- надання еко-автомобілів для перевезення гостей з місця прибуття чи в інших цілях;
- використання власне вирощених або місцевих продуктів для організації харчування відвідувачів;
- можливість використання одноразового посуду;
- повторне використання води з кухонь, номерів та інших приміщень для саду та ландшафтного дизайну.

Половина із сертифікованих еко-готелів належить українській мережі Reikartz Hotel Group, з чого можна зробити висновок, що готельна мережа використовує інноваційні підходи ведення бізнесу. Загалом, відповідно до програми сертифікації Green Key, найбільша

кількість еко-готелів у світі нараховується у Франції – 226, на другому місці – Данія, на третьому – Німеччина. Україна випереджає Грецію, Італію, Латвію і посідає четверте місце за кількістю еко-готелів (рис. 1).

Отже, екологізація готельної індустрії стрімко розвивається у світі та в Україні, зокрема. Дедалі більше готелів намагаються використовувати екологічно безпечні матеріали в інтер'єрі та обладнанні, застосовувати «безвідходні» технології, екологічно чисті продукти і напої у ресторани.



**Рис. 1. Концентрація готелів сертифікованих за програмою Green Key**

Для деяких готелів екологія перетворилася на концепцію їх діяльності, позитивними наслідками якої є скорочення собівартості готельних послуг, підвищення туристичної привабливості готелю, надає конкурентні переваги на туристичному ринку, а підприємства готельного господарства України наближаються до європейського рівня.

## Література

1. Рейтинг отелей и гостиниц мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tophotels.org/>.
2. Остапенко Я. О. Статистичний аналіз підприємств готельного господарства та прогнозування його розвитку / Я. О. Остапенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 1216–1221.
3. Innovation in hotel products and services [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.lhonline.com/green/housekeeping/innovation\\_hotel\\_products/](http://www.lhonline.com/green/housekeeping/innovation_hotel_products/).

## **РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин за впливом діяльності експортоорієнтованих підприємств здійснюється, переважно, за рахунок факторів збільшення обсягів і асортименту міжнародного товарообміну та формування всевітньої інфраструктури міжнародних економічних відносин. Протягом останніх років зовнішньоекономічна діяльність України характеризується зростаючими темпами міжнародної торгівлі. В подальшому при впровадженні обґрунтованої стратегії розвитку експортна орієнтація підприємств може забезпечити країні стійкі конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках.

Для експортоорієнтованих підприємств стратегія зовнішньоекономічної діяльності, в першу чергу, сприймається як експортоорієнтована стратегія. Остання трактується на сьогодні серед економістів як [1–3]:

- концепція розвитку економіки, що спрямована на розвиток конкурентоспроможних на світовому ринку галузей виробництва та залучення інвестицій для збільшення експорту;

- політико-економічна система ринкових і державних методів, інструментів стимулювання експорту конкурентоспроможних секторів економіки з метою прискорення економічного розвитку країни, що реалізується в сприятливому інституційному середовищі;

- визначення та стимулювання розвитку так званих пропульсивних галузей – драйверів розвитку, які концентруються на «полюсах зростання» та спричиняють кумулятивний ефект на розвиток соціально-економічних відносин;

- політика, спрямована на економічний розвиток, що зумовлена зростанням виробничих потужностей та орієнтацією на зовнішні ринки.

Розробка довгострокової експортоорієнтованої стратегії підприємства, за узагальненнями на основі [1; 2], має передбачати: підвищення стабільності та завершеності технологічних циклів при створенні конкурентоздатної експортоорієнтованої продукції, покращення якості продукції, яка експортується, збільшення глибини її переробки, оптимізацію цінових умов, гнучке використання сукупного потенціалу підприємства залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків,



системне акумулювання даних про наявний експортний потенціал підприємства шляхом автоматизації інформаційно-аналітичної діяльності на основі застосування новітніх інформаційних технологій; кадрове забезпечення і навчання персоналу підприємства, що працюють з експортною продукцією тощо. Для її впровадження слід долати вплив негативних чинників зовнішнього середовища шляхом формування захисту проти них; обмежувати дію та кількість факторів зовнішнього середовища, що відбиваються негативно на діяльності підприємств, шляхом сегментації ринку та визначення тих позицій, де дія цих чинників є найслабкішою; цілеспрямовано керувати функціонуванням системи управління для досягнення стратегічних цілей та завдань експортної діяльності, розвитку внутрішнього механізму її саморегуляції; забезпечувати синхронізацію управлінського впливу з динамікою дії негативних та позитивних чинників, тобто гнучкості експортної діяльності підприємства як процесу; використовувати стратегічне бачення щодо процесів управління керівним складом.

Ефективність експортоорієнтованої стратегії визначається належним формулюванням місії та цілей на основі аналізу внутрішнього і зовнішнього середовищ та її реалізації за допомогою методів та інструментів (ринкових та державних).

Експортоорієнтованим підприємствам доцільно орієнтуватися на основні критерії успішності експортоорієнтованої стратегії за принципом «SMART», які виокремлені на рівні держави, а саме [2, с. 7]: «streamlined» (ефективність її реалізації); «meaningful» (значущість для розвитку держави); «adaptable» (адаптивність до змін середовища); «relevant» (актуальність за сучасних умов розвитку і з урахуванням національних особливостей); «transparent» (впровадження на основі прозорого і якісного інституційного середовища). В той час, як за допомогою цих критеріїв, уряду держави доцільно проаналізувати поточний стан економіки, визначити конкурентоспроможні сектори промисловості та розвивати їх, залучаючи науково-технологічні розробки, експортоорієнтованим підприємствам доречно використовувати їх для аналізу адаптивності експортної діяльності до змін середовища, визначення конкурентоспроможних напрямів останньої, оцінки значущості її для розвитку підприємства, для наступного піднесення із запровадженням на інноваційній основі перспективних розробок та технологій.

## Література

1. Завтур Д. О. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств / Д. О. Завтур [Електронний ресурс]. – Режим до-

ступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/36362/33-Zavtyr.pdf?sequence=1>

2. Лепеха М. О. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України за експортоорієнтованою стратегією / М. О. Лепеха, Г. М. Свириденко // Молодий вчений. – 2017. – № 5. – С. 55–658.

3. Струк О. І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці [Електронний ресурс] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. І. Струк. – Львів, 2016. – Режим доступу: [http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/aref\\_struk.pdf](http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/aref_struk.pdf)

СКИБА Г. В.

Хмельницький національний університет

## **СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА І СОЦІАЛЬНА СФЕРА НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Високий рівень соціального розвитку цілком залежить від стану розвитку соціальної інфраструктури, темпів зростання обсягів і структури виробництва ВСП і НД, а також від відповідної політики держави. До таких критеріїв високого рівня соціального розвитку можна віднести: достатній для нормального життя рівень реальних доходів; доступність охорони здоров'я, освіти, культури; можливість вирішення житлової проблеми; змістовне проведення вільного часу; прожитковий рівень пенсій, стипендій; чітке функціонування комунальної сфери; високий рівень матеріальної бази соціальної інфраструктури та її територіальне розміщення.

Розвиток соціальної сфери має розглядатися не лише як основний інструмент підвищення добробуту населення, а також як важливий чинник прискорення економічного прогресу, стимулювання нагромаджень та розширення внутрішнього ринку, підвищення продуктивності праці. Економічна та соціальна сфера тісно пов'язані між собою і тому важелі їх розвитку мають бути органічно узгодженими.

Україна має потужний природно-ресурсний потенціал. Однак упродовж років незалежності свої величезні можливості держава використовувала незадовільно. Здійснювані економічні перетворення тільки поглиблювали кризу, яка розпочалася ще за часів Союзу, в промисловості й фінансовій сфері, погіршилися умови праці й життя більшості населення. У цій ситуації постало завдання пошуку такого шляху розвитку, який сприяв би формуванню передумов для стабільного зростання ВВП, збільшення на цій основі доходів державного бюджету.

Вирішення проблем, пов'язаних із функціонуванням соціальної сфери, є прерогативою держави.

Соціальна політика держави включає:

– регулювання соціальних відносин у суспільстві, регламентацію умов взаємодії суб'єктів економіки і соціальної сфери (в тому числі між роботодавцями і найманою робочою силою);

– вирішення проблеми безробіття та забезпечення ефективної зайнятості;

– розподіл і перерозподіл доходів населення;

– формування стимулів до високопродуктивної суспільної праці й надання соціальних гарантій економічно активній частині населення;

– створення системи соціального захисту населення;

– забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури (закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури, спорту, житлово-комунального господарства і т. ін.);

– захист навколишнього середовища тощо.

В умовах соціально-ринкової трансформації держава має виступити соціальним амортизатором перетворень і одночасно проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим умовам засадах.

Згідно Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом Європейської інтеграції» Україна обрала соціально орієнтований структурно-інноваційний шлях розвитку, який має здійснюватися поетапно. Згідно вищезгаданої Стратегії розвиток соціальної сфери повинен бути основним інструментом підвищення добробуту населення, оскільки люди з їхнім інтелектуальним, підприємницьким, і виробничим потенціалом є основним стратегічним ресурсом держави. Тому людський розвиток розглядається як мета і критерії суспільного прогресу. Основна ідея концепції людського розвитку полягає в тому, що акцент розвитку переноситься зі збільшення виробництва ВВП на людський капітал, який у нас з року в рік скорочується і на сьогодні складає 42,4 млн осіб.

Ідеї, закладені у концепції людського розвитку, які найбільш послідовно відображені у щорічних доповідях Програми розвитку ООН, набули втілення у Декларації «Цілі наступного тисячоліття», прийнятій у вересні 2000 р.

Ця Декларація концентрує увагу на вирішенні до 2015 року восьми найбільш важливих завдань, які стоять перед людством [1]:

1. Викорінення злиднів та голоду – зменшити наполовину відсоток людей, які живуть за межею бідності.
2. Продовольче забезпечення і харчування – зменшити наполовину відсоток людей, що страждають від недоїдання.

3. Боротьба з ВІЛ/СНІДом – зменшити розповсюдження ВІЛ/ СНІДу.
  4. Здоров'я дітей – зменшити смертність серед немовлят на дві третини.
  5. Материнське здоров'я – зменшити рівень материнської смертності на три чверті.
  6. Репродуктивне здоров'я – забезпечити всім доступ до ре-продуктивної медицини.
7. Питна вода – зменшити наполовину відсоток людей, які не мають доступу до чистої питної води.
    8. Освіта – надати всім дітям початкову освіту.

У вересні 2015 року на Саміті ООН зі сталого розвитку в рамках 70-ї сесії Генеральної асамблеї ООН лідери 193 країн ухвалили Цілі сталого розвитку (ЦСР) – цільові орієнтири з показниками майбутнього глобального розвитку. Ними було замінено Цілі розвитку тисячоліття, термін досягнення яких минув у 2015 році. ЦСР ухвалені на 2016–2030 роки. Вони містять 17 глобальних цілей [2]:

1. Світ без бідності;
2. Світ без голоду;
3. Хороше здоров'я та добробут;
4. Якісна освіта;
5. Гендерна рівність;
6. Чиста вода і санітарія;
7. Доступна та чиста енергія;
8. Гідна праця та економічне зростання;
9. Промисловість, інновації, та інфраструктура;
10. Скорочення нерівності;
11. Екологічно чисті міста і спільноти;
12. Відповідальне споживання та виробництво;
13. Протидія зміні клімату;
14. Безпечне використання океанів;
15. Безпечне використання землі;
16. Мир, справедливість та сильні інститути;
17. Співробітництво заради сталого розвитку.

На відміну від Цілей розвитку тисячоліття (які охоплювали соціально-гуманітарну сферу), ЦСР охоплюють всі три складові сталого розвитку: економічну, екологічну і соціальну.

На Генеральній Асамблеї ООН у вересні 2015 р. лідери країн – членів ООН зобов'язалися адаптувати глобальні цілі сталого розвитку для своїх країн з урахуванням їх національних особливостей. Президент України проголосив зобов'язання України пристосувати згадані

глобальні цілі для України. Отже, Україна теж приєдналася до глобального процесу досягнення ЦСР.

В перші роки становлення незалежності України соціальна сфера, соціальна політика зазнали нищівного удару. Найвідчутніші втрати припали на стартовий етап перехідного періоду 1991–1994 рр., коли в Україні була найвища в світі гіперінфляція – більше 10000 %, були повністю розбалансовані грошова і фінансова системи, дефіцит держбюджету покривався грошовою емісією НБУ. Роками не виплачувались заробітна плата, пенсії, в результаті розірвання технологічних зв'язків з країнами бувшого СРСР утворилась мільйонна армія безробітних, а номінальна і реальна заробітна плата зменшились до катастрофічних розмірів.

1995–1999 рр. – це роки напруженої роботи нового уряду, в результаті якої країна потихеньку виходила з катастрофічного стану, і добробут українського народу почав потроху покращуватися. З введенням в обіг грошової одиниці – гривні в 1996р. призупинилась інфляція, почали відбуватись позитивні зрушення у сфері життєзабезпечення населення. Роки 2000-2004 вважались роками високих темпів економічного зростання і значного покращення соціальної сфери в Україні. Уряд розробив Стратегію соціально-економічного розвитку країни на 2004–2015рр., в якій цілі і завдання були направлені на глибокі якісні перетворення в економічній, соціальній, державній, політичній сферах. Але в результаті подій 2004 року в Україні зупинились заплановані реформи в економіці і соціальній сфері.

Переважає більшість завдань, які держава ставила перед собою упродовж всіх років незалежності, не виконувалися, хоча систематичне згадування їх у кожному наступному документі говорить про їх доцільність і актуальність.

Однією з причин, які затримували втілення в життя соціальних реформ, було поширення нецивілізованих форм нагромадження капіталу, зміцнення позицій олігархічного капіталу, його зрощування з державною бюрократією, що призводило до підпорядкування економіки та держави загалом корпоративним інтересам.

Також чинниками, що вплинули на реальні доходи населення за період 2005–2017 рр. були: бюджетна і боргова криза, згорання соціальних програм, висока інфляція, девальвація гривні, політична та військово-економічна кризи. І в першу чергу постраждали всі категорії населення, які утримуються за рахунок бюджету.

Сучасний стан України характеризується намаганням пристосуватись до нової економіки ЄС, а також стати її повноцінним асоційованим членом. Інтеграційні процеси нашої країни гальмують не лише економічне та політичне становище, а також соціальна сфера.

ЄС затвердив певні стандарти та правила згідно з принципами нової економіки ЄС, а також тим державам, які в майбутньому планують ними стати.

Уряд і Верховна Рада працюють над вирішенням проблем у соціальній сфері з метою забезпечення гідного рівня життя українського народу, утвердження середнього класу як основи політичної стабільності та демократизації суспільства, що дасть можливість стати Україні повноправним асоційованим членом.

До головних результатів провадження соціальної політики України належать:

- 1) досягнення соціальної злагоди у процесі суспільного розвитку на засадах соціального миру та співпраці;
- 2) утвердження в суспільстві соціальної справедливості. Створення умов для соціальної безпеки;
- 3) розширення суспільних можливостей для реалізації творчого соціального потенціалу людини;
- 4) формування нової соціальної культури, що ґрунтувалася б на базисних морально-етичних соціальних цінностях;
- 5) створення та розвиток соціально-ринкової економіки;
- 6) розвиток соціально-класових відносин. Створення умов для функціонування динамічних процесів соціальної мобільності;
- 7) удосконалення розвитку соціально-етнічних, етно-національних відносин на засадах принципу рівності всіх націй;
- 8) регулювання сімейно-шлюбних відносин, спрямованих на зміцнення соціальних, моральних, матеріальних цінностей сім'ї;
- 9) систематизування процесів соціально-територіального розвитку;
- 10) формування умов для заохочення продуктивної трудової діяльності;
- 11) створення умов для забезпечення достатнього життєвого рівня кожної людини, її сім'ї.

Удосконалюючи соціальну політику, розвиваючи соціальну сферу, інвестуючи кошти в людський капітал, держава таким чином підвищує свою конкурентоспроможність, що формує її позитивний імідж на міжнародній арені, зміцнює національну безпеку.

### **Список використаних джерел**

1. Цілі розвитку тисячоліття 2000–2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysyacholittia/mdgs>

2. Цілі сталого розвитку 2016–2030. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

ЗЕМСЬКИЙ Ю. С.

Хмельницький національний університет

## **РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ**

Стрімка динаміка перетворень у сучасному житті, як-то: зростання темпів науково-технічного прогресу, подальше скорочення потреби в зайнятості людини у виробничій сфері, відносно легкий доступ представників усіх куточків світу до найновіших технологічних винаходів (котрі поліпшують умови життя та праці), активне переміщення людських ресурсів та капіталів поміж країнами тощо – усе це сукупно рухає людство у постіндустріальну еру, сприяє зростанню добробуту, а відтак обумовлює постійне зростання потреби сучасної людини у сфері обслуговування, зокрема у тих галузях, що забезпечують відпочинок та дозвілля. Сучасна людина значно гостріше відчуває плинність життя й не погоджується «відкладати його на потім», вона постійно виявляє зацікавлення до самовдосконалення, прискіпливо ставиться до свого здоров'я та підтримання в належному стані фізичної форми. Тож, такі тенденції сьогодення постійно піднімають рівень вимог до усіх сфер обслуговування потреб людини, і в т.ч., й до однієї із найбільш універсальних у цьому сенсі галузі – до сфери туризму.

В царині сучасного міжнародного туризму все більше втрачають свою питому вагу прості форми відпочинку, як приміром – «на пляжі», натомість постійно зростає інтерес до пізнавально-екскурсійних подорожей, а також до усіляких екзотичних та екстремально-пригодницьких турів. Подорожі на повітряних кулях, експедиції «на виживання» в Арктику, або в джунглі Амазонії, сафарі в Африканських саванах, не кажучи вже про такі значно зрозуміліші форми відпочинку, але від того не з меншою вибагливістю, як «гастрономічний», або «етнографічний» туризм – усе це є сьогодні на вістрі інтересу сучасного мандрівника.

Розуміючи зміст такої загальної тенденції, подібні екзотичні пропозиції навчилися готувати й Українські туроператори. Гостру привабливість для «балуваного» іноземця справляє сьогодні «зона відчуження» під закритою Чорнобильською атомною станцією, або ж

модерний зразок «феодалних розкошів» у поєднанні зі зразком апогею людського egoїзму – чим є колишня резиденція біглого експрезидента Януковича в Межигір'ї.

Значно вишуканіші форми екстремального туризму потенційно може запропонувати й наш регіон Хмельниччини, де прекрасно поєднуються Центральне Поділля із Південною Волинною, створюючи дивовижні за красою та різноманітні за природним наповненням ландшафти. Й можемо констатувати, що деякі напрацювання в цьому сенсі уже існують. Так, вдосконалюються та набувають все більш привабливого лоску «лицарські бої з мечами», у спеціально відтворених середньовічних обладунках у Меджибізькій фортеці, все більше число прихильників завойовує роуп-джампінг (тобто стрибки з висоти, власне із мосту висотою 54 м в глибокий каньйон) у Кам'янці-Подільському. Проте, це лише початок напрацювань, які звісно матимуть продовження та розширюватимуться.

Потенційно перспективні можливості може мати занурення із ақвалангами або на міні-батискафі у водні глибини Дністра, адже ця потужна ріка має в окремих місцях надзвичайно глибоке русло, аж понад 6 м. Так само, наша гряда мальовничих Товтр здатна приваблювати не лише піших мандрівників задля милування краєвидами, але також є зручною для налагодження повітроплавання на наповнених гелієм кулях.

Мало знаним дотепер залишається історія колись надзвичайно відомого та популярного (навіть закордоном) клімато-кумисолікувального курорту, що діяв під Славутюю, з ініціативи князя Романа Сангушка із 70-х років XIX ст. до трагічних подій світової війни та революції початку XX ст. Захоплення Р. Сангушка кіньми та зайняття розведенням нових порід, у поєднанні з чудовими кліматичними якостями цього краю – мали таке незвичне й водночас, як з'ясувалося згодом, високо затребуване продовження. Вироблення кумису, споживання якого в умовах ідеального для здоров'я людини клімату, що створювався хвойними лісами Славутчини – стало в сукупності не просто корисною та прибутковою справою, але й своєрідною ексклюзивною родзинкою, що звісно і є найкращим способом приваблення потенційного туриста.

Сучасна Хмельниччина зберігає також надзвичайно потужний потенціал для розвитку так званого зеленого, або сільського туризму. Екологічно чисті продукти та незабруднені природні ресурси у поєднанні з мальовничими краєвидами дивовижних Подільських ландшафтів, а також збережені культурно-етнографічні традиції й звичаї подолян є міцним підґрунтям для успішного розвитку галузі туризму в нашому регіоні.



## Література

1. Берковський В.Г. Студії з історії Славутчини / В.Г. Берковський. – Київ : Універс. Видання Пульсари, 2001. – 275 с.
2. Михайличенко Г. І. Інноваційний розвиток туризму : монографія / Г. І. Михайличенко.– Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 608 с.
3. Прокопчук В. Краєзнавство на Поділлі: історія і сучасність / В. Прокопчук. – Київ : Рідний край, 1995. – 203 с.
4. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

ЦИМБАЛІСТІЙ В. Ф.

Хмельницький національний університет

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Туризм сьогодні – це глобальне явище, для якого характерним є прояв суперечливих тенденцій. В сучасних умовах практично функціонує світовий туристичний ринок – масовий та динамічний. На долю міжнародного туризму (туристичні витрати на пасажирські перевезення) припадає 30 % світового експорту послуг та 6 % від загального обсягу експорту товарів та послуг, туризм, як експортна категорія, займає четверте місце у світі після експорту палива, хімікатів, продуктів харчування. [Доход от международного туризма <http://www.turportal.com/ua/>]. За останні 20 років середньорічні темпи приросту іноземних туристів складає більше 5 %, валютних надходжень – понад 10 %. Якщо кількість туристів у 2016 році складала близько 1,2 млрд чол., то до 2020 року вона може вирости до 1,578 млрд чол. [Tourism 2020 vVision (Електронный ресурс) \\ Официальный сайт Всемирной туристической организации (UNWTO)- Режим доступа [http // www/ unwto ord/](http://www/unwto.org/)].

Туризм та глобалізація є взаємопов'язаними явищами сучасного світу. Завдяки процесам глобалізації світовий простір трансформується з гетерогенного в гомогенний. Глобальне поширення ідентичних політичних, соціальних та культурних зв'язків робить цей простір іррельованим. В процесі щоденної діяльності особистості та соціальні групи вступають у відповідні контакти між собою, створюючи,

таким чином, однорідний комплекс форм діяльності та послуг, і, перш за все, у сфері міжнародного туризму.

Глобалізаційні процеси певною мірою і обумовлюють певні особливості в туристичній сфері:

– змінюється динаміка міжнародного туризму по регіонам світу. І за останні 45 років має суттєві відмінності. При загальному 20-кратному збільшенні туристичних потоків на планеті, в Європі та Америці вони росли темпами близькими до загальносвітових (6,6 і 5,9 % відповідно). Молоді туристичні регіони: Азіатсько-Тихоокеанський, Близько-Східний і Африканський розвивались дещо швидше – роки проросту туристичних прибувань виражались двозначними цифрами, Але періоди прискореного зростання туризму в них змінювались стагнацією і -спадками. [Александрова А. О. Международный туризм. Tourlid/ net | books tourism |aleks 21/ htm];

– змінились цілі туризму. Якщо раніше основною метою було проведення літньої відпустки, то тепер туристи бажають активного відпочинку, який одночасно поєднує пізнання, оздоровлення, досягнення амбітних цілей, екстремальні розваги та ін. Крім того, процеси інтеграції сприяють зростанню ділового туризму. Певною мірою держави також змінюють своє ставлення до таких видів туризму: збільшують капіталовкладення в туристичну інфраструктуру, пом'якшують митні та візові режими, зменшують певні обмеження на перебування туристів в тих чи інших регіонах чи місцях;

– змінюються форми міжнародного співробітництва у сфері туризму. Серед них – кооперування туристичних послуг, створення спільних туристичних фірм та агенцій. Спостерігається інтеграція туристичних підприємств з торгівельно-промисловими, які проєктують, будують та експлуатують об'єкти інфраструктури, та з науковими та культурно-освітніми установами, які здійснюють науково-дослідні роботи, підготовку кадрів та реалізують різноманітні туристичні програми і проєкти;

– змінюється динаміка туристичних потоків. Це, перш за все, пов'язано з нерівномірним соціально-економічним розвитком країн. Звідси у сфері міжнародного туризму чітко виділяється центр та периферія, тобто країни «Золотого мільярду» з одного боку та країни середнього та доганяю чого розвитку, з другого. Аналіз показує, що міжнародний туризм у світі є надзвичайно нерівномірним. Так на долю західноєвропейських країн припадає 70 % світового туристичного ринку і 60 % валютних надходжень. Приблизно 20 % припадає на Америку і менше 10 % на Азію, Африку і Австралію разом взяті. [Горенштейн М. Международный туризм? Состояние и перспективы WWW milan info];

– змінюються напрямки туристичних потоків. Якщо раніше більшість туристів прагнули подорожувати в урбанізовані регіони, то зараз навпаки: інтенсивно розвивається напрямок «зеленого» сільсько-го туризму. Туристи прагнуть виїжджати на природу та проживати не в готелях, а в апартаментах або будиночках з самообслуговуванням;

– збільшується вартість туристичних послуг. Завдяки значним капіталовкладенням в інфраструктуру туризму міжнародний туризм отримує характер складної індустрії. Це пов'язано з тим, що сучасні вимоги до готельно-ресторанного сервісу надзвичайно високі та вимагають складного і дорогого обладнання. В свою чергу створення туристичних центрів вимагає відповідного розвитку та оснащення всієї інфраструктури, яка має безпосереднє або опосередковане відношення до туризму. Всі ці фактори збільшують вартість як туристичних послуг, так і робочих місць.

Таким чином, глобалізація як всесвітній процес, впливає на туризм, змінює його зміст і обумовлює його особливості та тенденції. У сфері туристичних послуг інтенсивно відбуваються процеси диференціації, технологізації, інформатизації, уніфікації та зростання престижності. Крім того, потреби та інтереси туристів стають більш персоналізованими, посилюється прагматизм та консерватизм у туризмі, поглиблюється мотивація та багаточільові прагнення мандрівників.

## Література

1. [Александрова А. О. Международный туризм. Tourlid/ net | books tourism |aleks 21/ htm].
2. Гордзелішвілі Н. «Туризм как фактор ускорения антеграционных процессов на евразийском пространстве» // Евразийская экономическая интеграция № 1 (22). – 2014.
3. [Горенштейн М. Международный туризм? Состояние и перспективы WWW milanas info].
4. [Tourism 2020 vVision (Електронний ресурс) \ \ Офіціальний сайт Всемирной туристической организации (UNWTO) – Режим доступу [http \ www/ unwto ord/](http://www.unwto.org/)].

## **СПІВПРАЦЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ**

Закономірності еволюційних змін геопросторової організації туристичного процесу на глобальному рівні засвідчують зростання ролі країн, що розвиваються, та перетворенням Азійсько-Тихоокеанського регіону на провідного гравця світової туристичної галузі. Слід відзначити вагомий прогрес досягнутий країнами Південно-Східної Азії у цій сфері. Одним з факторів перетворення групи відсталих в економічному плані країн на популярну у світовому масштабі туристичну територію привабливу для відпочиваючих, за рахунок узгодженої регіональної туристичної політики, зокрема реалізація проектів транс-кордонного співробітництва з метою стимулювання розвитку туризму.

У країнах Південно-Східної Азії туристична галузь стає потужним джерелом їх соціально-економічного розвитку. Значний рекреаційно-туристський потенціал регіону та його мальовничі пейзажі, місцеві екосистеми з унікальною природою, неповторні пам'ятки культури та історії – у поєднанні з давніми традиціями туризму і гостинності, зручним економіко-географічним розташуванням, привертають увагу туристів з найрізноманітнішою мотивацією до подорожі. Так кількість міжнародних туристичних прибуттів до країн АСЕАН зростає з 36 млн осіб (4,6 % світового обсягу) у 2000 р. до 98,6 млн (8,5 %) у 2017 р. При цьому середні темпи приросту туристичного потоку за цей час становили 7,5 %, що більше аналогічних показників по АТР (6,6 %) та світу (3,4 %). Зросли і обсяги туристичних надходжень, склавши у 2016 р. 91,7 млрд дол., США 8,5 % відповідно до світового ринку. Суттєвою рисою, яка підкреслює незворотність і вагомість зазначених тенденцій, є той факт, що 47% всіх подорожуючих регіоном – місцеві уродженці, а, за прогнозами експертів Азіатсько-тихоокеанської туристичної асоціації, до 2020 р. їх кількість має сягнути більше 100 млн. осіб. Як наслідок, безпосередній внесок туристичної індустрії у сумарний ВВП держав АСЕАН оцінюється у 4,6 %, а врахування опосередкованого впливу дозволяє озвучувати показник в 11,1 %; сектор забезпечує зайнятість 9,7 млн. людей і побічно підтримує ще 16 млн вакансій. Однак, аналіз геопросторових закономірностей функціонування туристичного ринку Південно-Східної Азії засвідчує вкрай неоднорідний його розвиток в різних країнах АСЕАН.

Так Сінгапур демонструє показники міжнародних туристичних прибуттів та надходжень на душу населення, відповідно, у 20 та 30 разів вищі за середні по регіону; а Малайзія і Таїланд, згідно підрахунків експертів ЮНВТО, входить до 15 найвідвідуваніших туристичних територій світу (25 та 22 млн прибуттів у 2016 р.). Тоді як решта держав регіону (зокрема ті, що знаходяться на материках) значно менше залучені в процеси туристичного обміну і разом приймають лише біля 30% обсягу міжнародних туристичних прибуттів до Південно-Східної Азії. Територіальні диспропорції у розвитку туризму в межах регіону обумовлені багатьма об'єктивними чинниками, що визначають реалії соціально-економічного розвитку країн Південно-Східної Азії, а їх нівелювання потребує проведення цілеспрямованої та узгодженої туристичної політики на міждержавному рівні.

Отже, виявлені особливості розвитку туризму в Південно-Східній Азії, зокрема: динамічність регіонального туристичного ринку, зростання ролі туристичної індустрії в національних і регіональній економіці, а також відчутні територіальні диспропорції й визначають основні цілі та конкретні напрями регіонального міждержавного співробітництва в галузі туризму. Нині співробітництво держав Південно-Східної Азії у сфері туризму здійснюється на підставі: Угоди підписаної країнами-учасницями у 2002 р. (ASEAN Tourism Agreement), Дорожньої карти з інтеграції туристичних секторів країн АСЕАН прийнятої на саміті міністрів економіки країн АСЕАН у 2004 р., Рамкової угоди про скасування візового режиму в межах АСЕАН (що дозволяє громадянам держав-учасниць подорожувати в межах регіону без візи протягом двох тижнів) та Угод про уніфікацію державних стандартів, щодо якості послуг і підготовки кадрів у сфері туризму (які засвідчили високу ефективність співробітництва саме у сфері туризму. Це, у свою чергу, призвело до розробки й упровадження низки спеціальних програм з інтенсифікації використання рекреаційно-туристського потенціалу окремих частин регіону, зокрема транскордонних його територій, для залучення та обслуговування на високому рівні іноземних туристів та активізації внутрішньорегіонального туристського обміну.

У Стратегії розвитку туристичного сектору субрегіону Великого Меконгу на 2015–2020 рр. (GMS Tourism Sector Strategy 2015–2020) реалізовано геостратегічний підхід до проектування розбудови туристичної індустрії на регіональному рівні. Зокрема, співробітництво у сфері туризму розвивається на підставі обґрунтування низки проектів з розвитку окремих видів рекреаційно-туристської діяльності на спеціально відібраних територіях країн-учасниць. Так у межах субрегіону

Великого Меконгу виокремлено: чотири райони розвитку пригодницького та екологічного туризму, п'ять ареалів організації подорожей культурно-пізнавального й етнічного спрямування та п'ять зон реалізації проектів пов'язаних з використанням рекреаційно-туристського потенціалу річкових та морських акваторій. Також на території субрегіону сформовано шість туристичних коридорів, якими пролягають вже існуючі туристські маршрути та прокладаються перспективні. Кожен з коридорів «пов'язаний» з конкретною тематикою турів, маршрути яких пролягають в його межах, і охоплює територію одразу декількох країн. Так територією Камбоджі, південного В'єтнаму та південно-східної частини Таїланду проходить коридор «Дельта Меконгу та південне морське узбережжя». Нині саме цей коридор має найбільш розвинену рекреаційну інфраструктуру і орієнтований на розвиток сегменту відпочинкового та розважального туризму. Коридор «Меконзька стежка пригод» простягається з Північного Заходу на Південний Схід і представлений двома територіально віддаленими сегментами: один знаходиться на кордоні Лаосу і Камбоджі, інший – М'янми і китайської провінції Юньнань. Із заходу на схід пролягла «Меконзька етнографічна дорога», у межах якої, територією Центрального та Північно-східного районів Таїланду, Лаосу та центрального В'єтнаму, розробляються туристські маршрути, що розкривають самотність традиційних культур місцевого населення. Активні форми відпочинку, зокрема маршрути гірського, пішогохідного та екологічного туризму, розвиваються вздовж коридору «Карстові ландшафти Меконгу», зокрема у Північному В'єтнамі на кордоні з Гуансі-Чжуанським АР Китаю, та у прикордонних районах лаоських провінцій Луангпхабанг та Хуапхан і в'єтнамських – Тханьхоа та Шонла. Кінні та водні туристичні стежки прокладені у межах «Чайного караванного шляху», який проходить з півночі на південь вздовж суміжних кордонів південних районів китайської провінції Юньнань, північно-східної частини М'янми, північно-західної частини Лаосу й Північного району Таїланду. Туристичний коридор «Слідами Шиви та Будди» об'єднує міста, де збереглися релігійні пам'ятки: місця паломництва у буддизмі та індуїзмі й шедеври сакральної архітектури, при цьому увага акцентується на менш відомих, ще не «розкручених» туристичних центрах Таїланду, Камбоджі, М'янми, В'єтнаму та Лаосу [5]. Під час реалізації проектів відбувається тісна взаємодія представників місцевої влади, комерційних фінансових структур, суб'єктів туристичного бізнесу, які представляють різні країни, але спільно експлуатують рекреаційно-туристські ресурси конкретної місцевості та її інфраструктуру з метою задоволення потреб подорожуючих.

Описаний підхід дозволяє зробити припущення, що розвиток туристичного сектору в Південно-Східній Азії здійснюється відповідно до принципів кластеризації. Тобто міждержавне співробітництво у сфері ефективного використання рекреаційно-туристського потенціалу субрегіону Великого Меконгу призвело до формування туристичного кластеру міжнародної спеціалізації. Метою формування туристичного кластеру є об'єднання зусиль суб'єктів туристичного бізнесу та суміжних галузей, фінансових структур, управлінських органів, наукових установ та громадських організацій в єдиний комплекс для найефективнішого використання рекреаційно-туристського потенціалу регіону в процесі формування туристичних продуктів, їх просування і реалізації як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку послуг [1]. Створення транскордонного туристичного кластеру дозволяє ще й використовувати ефект від співпраці з більш розвиненими районами та успішними суб'єктами бізнесу, переймати їх досвід та спільними зусиллями (зокрема і фінансовими) вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку залучених територій. Структура туристичного кластеру в різних районах може відрізнятися залежно від територіального поєднання рекреаційних ресурсів і передумов концентрації туристичних підприємств різної спеціалізації. В умовах конкуренції туристичні кластери на території одного регіону схильні до кооперування, проведення спільної взаємодоповнюючої діяльності, а також до партнерства з іншими галузевими кластерами. Цей процес характеризує формування регіонального туристичного кластеру. Ознаками формування регіонального туристичного кластеру є: локалізація і концентрація підприємств туристичної індустрії на території, що володіє природними, культурно-історичними та іншими рекреаційними ресурсами; внутрішньорегіональний туристичний поділ праці; збільшення частки туризму в структурі валового виробництва, зокрема надання послуг; активізація внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків; розвиток туристської та інших видів інфраструктури; збільшення числа зайнятих у туризмі; формування ринку туристичних трудових ресурсів, створення спеціалізованих навчальних закладів; активна співпраця координуючих органів та організаторів туристичної діяльності; формування структури державного партнерства у сфері туризму з метою співфінансування, планування та обміну досвідом; створення спільного туристичного бренду; посилення ролі регіону, як туристичної дестинації на міжнародному рівні.

Отже можемо констатувати, що тенденція постійного зростання числа поїздок та розвитку туризму практично у всіх регіонах світу, заснована на узгодженому функціонуванні комерційних і гро-

мадських туристських організацій та державних установ. За цих умов особливо важливо, щоб управління розвитком сфери рекреаційно-туристських послуг здійснювалося на підставі геостратегічного підходу, який дозволив би одночасно, і врахувати переваги просторового розташування суб'єктів господарювання, які виробляють туристичний продукт, обслуговуючих і допоміжних галузей, і забезпечував стабільне зростання місцевих економік країн Південно-Східної Азії. Реалії сучасної глобальної економіки відкривають широкі можливості для розвитку туризму в різних, навіть віддалених від центрів формування туристичного попиту та слаборозвинених, регіонах світу. А врахування принципів сталого розвитку туризму дозволить включити такий регіон в ефективні міжнародні туристичні потоки. Однак, це вимагає комплексно-пропорційного розвитку туристичної індустрії всього регіону, а не прогресу окремих, часто конкуруючих між собою, суб'єктів туристичної діяльності, що експлуатують виокремлені дискретні елементи місцевого рекреаційно-туристського потенціалу. Регіональний туристичний кластер є прогресивною і перспективною формою просторової організації туризму, і являє собою сукупність розміщених на території регіону підприємств сфери туристичного обслуговування і сполучених галузей, об'єднаних горизонтальними зв'язками, синергія яких призводить до підвищення ефективності функціонування сукупності в цілому та її окремих елементів, виникненню ефекту інноваційності, а також сприяє поглибленню внутрішньо- і міжрегіонального поділу праці. Застосування кластерного підходу до просторової організації туризму дозволяє оптимізувати територіальну структуру рекреаційно- туристичного господарства на всіх ієрархічних рівнях, сприяє раціональному плануванню туристської діяльності та ефективнішому розподілу державних і залученню приватних інвестицій у сферу туризму.

### Література

1. Cochrane, J. Asian Tourism: Growth and Changes /Janet Cochrane. – Elsevier, 2015. – 396 p.
2. Cross-Border Cooperation in Tourism Marketing Growth Strategies / Cevat Tosun, Dallen J. Timothy, Apostolos Parparis, Dan Macdonald // Journal of Travel & Tourism Marketing. – 2014. – Vol. 18, Issue 1. – P. 5–23.
3. Giaoutzi , M., Nijkamp, P. Tourism and Regional Development : New Pathways / Maria Giaoutzi, Peter Nijkamp. - Ashgate Publishing, Ltd., 2013. – 311 p.



4. Greater Mekong Subregion: Tourism sector assessment, strategy, and road map. – Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2015. – 25 p.

5. Timothy, D. Cross-border cooperation in tourism resource management // Journal of sustainable tourism. 2015. – Vol. 7(3/4). – P. 182–205.

6. Uzama, A. Cross-Border Cooperation: Strategies for Marketing Sustainable Development Tourism in Northeast Asia /Austin Uzama. – Tatiana Intl. Research Ltd Japan, 2016. – 150 p.

7. Wachowiak, H. Tourism and Borders : Contemporary Issues Policies and International Research / Wachowiak Helmut. – Ashgate Publishing, Ltd., 2017. – 296 p.

КОЧМАР О. Д., ШЕЛЕСТ Є. О.  
Хмельницький національний університет

## **АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Зовнішня торгівля високотехнологічною продукцією на сьогодні є найбільш динамічним сектором світової торгівлі, активізація експорту інноваційної продукції на світовому ринку технологій – необхідна умова розвитку економіки України та інструмент формування її позитивного іміджу

Натомість, результати проведеного оцінювання рівня експортних можливостей високотехнологічної продукції України показали, що експортний потенціал продукції вітчизняного ринку технологій використовується не завжди раціонально і далеко не на повну потужність (див. табл. 1).

З огляду на дані подані у таблиці 1, можна зробити висновок про невідповідність динаміки експорту високотехнологічної продукції України та світу, оскільки впродовж 2011–2015 років прослідковується значне нарощування обсягів світового експорту високотехнологічної продукції, незважаючи на те, що частка експорту високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислової в 2014 р. дещо скоротилася.

Варто зауважити, що наслідки світової економічної кризи вплинули на реалізацію високотехнологічної продукції у світі. Її обсяги збільшувалися, разом з тим, її частка, навпаки, падала. Особливо яскраво це видно в 2011 р. Частка продажу високотехнологічних то-

варів у післякризовий період є дещо меншою. Але по закінченні післякризового періоду стабілізації економіки відзначається різка зміна тенденції вгору.

Таблиця 1

**Експорт високотехнологічної продукції у світі та в Україні**

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
<b><i>У світі</i></b>					
Обсяг високотехнологічної продукції, млрд дол. США	1940	2001	2109	2147	–
Динаміка торгівлі високотехнологічною продукцією, %	108,99	103,14	105,4	101,8	–
Частка експорту високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислової, %	16,37	19,03	19,14	17,75	19,25
Динаміка частки високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислової, %	93,60	116,25	100,58	92,74	108,45
<b><i>В Україні</i></b>					
Обсяг високотехнологічної продукції, млрд дол. США	1,908	2,623	2,189	1,922	1,387
Динаміка торгівлі високотехнологічною продукцією, %	132,42	137,44	83,47	87,80	72,16
Частка експорту високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислової, %	4,39	6,30	5,89	6,51	7,27
Динаміка частки високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислової, %	101,29	143,47	93,54	110,47	111,61

Складено автором на основі [1] та [2]

Рівень реалізації експортного потенціалу високотехнологічної продукції українських підприємств збільшувався до 2012 року, однак далі прослідковується лише стрімке спадання обсягів високотехнологічного експорту. Схожа тенденція прослідковується щодо змін величини питомої ваги українського експорту високотехнологічної продукції у загальному обсязі промислових товарів. Частка експорту високотехнологічної продукції у всій виробленій в 2011–2015 роках майже в 3 рази менша, ніж в світі. Тобто, як абсолютна величина

експорту високотехнологічних товарів, так і їх частка в загальній промисловій продукції є низькими.

Отже, можна зробити висновок про наявність загальної низхідної динаміки продажу високотехнологічної продукції України за кордоном. Збільшення частки високотехнологічного експорту в загальному експорті промислової продукції з 4,39 % у 2011 році до 7,27 % у 2015 не дає підстав вважати цю тенденцію позитивною, оскільки загальний експорт скоротився з 1,908 млрд дол. США в 2011 р. до 1,387 млрд дол. США. Таке скорочення склало 27 %, що є рекордно низьким для України за останні роки, як відносно власних показників, так і відносно показників сусідніх країн.

Разом з тим, світова торгівля високотехнологічними товарами останнім часом стабілізувалася на рівні 19–20 % від експорту всієї виробленої продукції. Такою ж є частка високотехнологічного експорту в розвинених країнах – США, Німеччини, Японії. На жаль, Україна з показником у 4–7 % не досягає рівня розвинених країн, що свідчить про необхідність пошуку й задіяння всіх можливих резервів формування експортного потенціалу вітчизняних підприємств.

Вважаємо, дієвим інструментом активізації розвитку експортного потенціалу підприємств України за кордоном може стати запровадження розробленої нами моделі процесу формування та використання експортного потенціалу високотехнологічної продукції підприємства, яка передбачає оцінювання фактичного стану його експортного потенціалу відповідно до вимог зовнішніх ринків та розроблення відповідних сценаріїв формування, оптимізації або реалізації експортних можливостей цього підприємства.

## Література

1. Високотехнологічний експорт (% від виготовленої продукції) за даними Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>
2. Високотехнологічний експорт (в дол. США) за даними Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?end=2016&start=1988>

## **ЕКОНОМІЧНІ ТА АДМІНІСТРАТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ**

Міжнародне економічне співробітництво є одним з головних чинників впливу на рівень розвитку економіки кожної країни та світового прогресу загалом. Важливою частиною такого співробітництва є зовнішньоекономічна діяльність, структурним елементом якої є експортно-імпортні операції підприємства. Позитивних змін у структурі торговельного балансу держави, що спостерігаються в останні роки, можна посилити, створивши передумови для підвищення ефективності експортно-імпортної діяльності для підприємств. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств пояснюються тим, що її розвиток відбувається в умовах недостатнього нормативно-правового забезпечення механізмів господарювання. Тому ця сфера діяльності вимагає значної уваги.

Тема дослідження є актуальною ще й тому, що наукові надбання вітчизняних вчених-економістів стосовно зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного комплексу не завжди відповідають сучасним реаліям світової економіки та останнім тенденціям. Останнім часом з'явилися нові політичні і економічні обставини розвитку міжнародної торгівлі, що базуються на стратегічному партнерстві України. Ось чому з теоретичної і методологічної точки зору важливо своєчасно відреагувати на досить швидкі зміни державних пріоритетів та побудувати нові стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Окремі загальні питання теорії і практики розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного комплексу та стратегії й тактики державного регулювання як чинників її загального розвитку досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.Г. Андрійчук, Б. Балласа, В.І. Бойко, І. Бураковський, Я. Вальраса, В.П. Галушко, Дж. Гелберт, А. Деніелс, С. Дзюбик, Дж. Кейнс, А.М. Кандиба, А.А. Кістерський, Г.І. Климко, А.І. Кредісов, В.Д. Камаєв, В.Е. Коломойцев, М.Л. Любимова, А. Маршалл, В.П. Нестеренко, О.М. Онищенко, М. Портер, М. Пебро, Ю.М. Пахомов, Б.Й. Пасхавер, В. Попович, С.І. Пирожков, В.Т. Пятницький, П.Т. Саблук, С.І. Соколенко, А.А. Фесина, Г.В. Черевко, К. Шмитгофф, О.В. Шубравська, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин. Проте недостатньо дослідженими та обґрунтованими залишаються деякі аспекти зовнішньоекономічної діяльності та об'єктивне врахування

передумов, що істотно впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності як у світі, так і в Україні зокрема.

Зовнішньоекономічна політика щодо розвитку експортно-імпоротної діяльності реалізовується через розроблення і реалізацію державних програм.

Робота над такими програмами передбачає окреслення переліку проблем, які можна системно вирішити, формування вихідної мети на розроблення програми, розроблення завдання проекту програми, його затвердження, реалізацію, а також звітування про хід її виконання та яких показників досягнуто [1].

Сьогодні, в Україні діють кілька державних цільових комплексних програм розвитку експортно-імпоротної діяльності, зокрема Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років; Програма заходів щодо завершення вступу України до Світової організації торгівлі.

На наступному рівні розроблення комплексних програм, органи державного управління формують адміністративно-правові умови реалізації експортно-імпорتنних операцій. Ці умови складаються із:

- сектора регіонального транскордонного розвитку;
- сектора національної системи правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- сектора міжнародної співпраці органів державного управління зовнішньоекономічною діяльністю із міжнародними організаціями та урядами інших країн [4].

Країни, які стали на інтеграційний шлях розвитку національної економіки та провадять цілеспрямовану державну підтримку експортного потенціалу, стимулювання експортно-імпорتنних операцій є об'єктивною необхідністю. Всі країни світу здійснюють державне управління зовнішньоекономічної діяльності, запроваджуючи в економічних відносинах з іншими країнами власну політику стратегічних рішень.

Наявність відповідного національного правового забезпечення та пристосування його щодо правил міжнародної торгівлі створюють ряд особливостей експортно-імпоротної діяльності вітчизняних підприємств. Чим досконаліше національна законодавча база, що регулює зовнішню торгівлю, наближена до світової, тим менше чинників, пов'язаних з національними обмеженнями, впливає на розроблення експортних та імпорتنних стратегічних рішень [3].

Через історичні обставини та економічні умови склалось так, що вітчизняне машинобудування значною реалізовувало свою продукцію у країнах СНД, зокрема у Російській Федерації. До 2013 року участь СНД у структурі зовнішньоторговельних операцій України була

найбільшою (50,14 %). Сьогодні, велика кількість підприємств, зокрема машинобудівних, почали переорієнтуватись на інші ринки.

Загалом, треба зазначити, що однією з особливостей адміністративних та економічних умов розвитку експортно-імпоротної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств є те, що останні десятиліття вони завжди формувались із урахуванням стратегічного курсу України на євроінтеграцію, але лише під впливом військових дій між Україною і Російською Федерацією результати інтеграції дали зростаючий економічний ефект – підвищення обсягу торгівлі з ЄС (23 % у 1996 р. і 34 % у 2016 р.).

Вітчизняні машинобудівні підприємства знаходять збут у ЄС високотехнологічної і традиційної машинобудівної продукції (електротехнічне обладнання, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавальні засоби, залізничні локомотиви, засоби наземного транспорту, котли, електричні машини, судна).

У зв'язку з приєднанням України до Світової організації торгівлі (СОТ) певною мірою змінились умови доступу вітчизняних машинобудівних підприємств до європейського ринку, а також для сприяння подальшим європейським інвестиціям. Вступ у СОТ стимулював налагодити процес реформ, та дістати можливість доступу українських товаровиробників до ринку ЄС. За таких умов, погіршилось співробітництво вітчизняних суб'єктів експортно-імпоротної діяльності із російськими партнерами.

У результаті склалася ситуація, за якої існує регіональне інтеграційне об'єднання, в межах якого розвиток експортно-імпоротної діяльності між Україною і Росією відбувається переважно на основі окремих двосторонніх договорів. Основними причинами цього є: схожість номенклатури товарів, яка призводить до конкуренції; велика кількість обмежень на певні категорії товарів погіршують ефективність двостороннього договору про створення зони вільної торгівлі.

Однією із особливостей адміністративних та економічних умов розвитку експортно-імпоротної діяльності в Україні є також регіональна політика розвитку транскордонних та міжрегіональних економічних зв'язків на основі виробничої кооперації та інтеграції, створення відповідних промислово-фінансових груп, інших сучасних форм господарювання. Упродовж останніх років реальністю стало те, що внаслідок реалізації державою регіональної політики розвитку транскордонних та міжрегіональних економічних зв'язків вітчизняні суб'єкти експортно-імпоротної діяльності, що функціонують у прикордонних областях, взаємодіють з іноземними контрагентами та щорічно забезпечують зростання економіки у регіонах на 6–8 %.

В Україні машинобудівні підприємства, які є суб'єктами експортно-імпоротної діяльності входять у шість єврорегіонів – Карпатський (країни-учасники: Угорщина, Україна, Польща, Словаччина, Румунія), Буг (країни-учасники: Польща, Україна, Білорусь), Слобожанщина (країни-учасники: Україна, Росія), Дніпро (країни-учасники: Україна, Росія, Білорусь, Нижній Дунай (країни-учасники: Румунія, Молдова, Україна), Верхній Прут (країни-учасники: Румунія, Молдова, Україна).

Серед чинників, що гальмують розвиток єврорегіональної співпраці, є такі: низький рівень соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів; низький рівень повноважень територіальних громад у міжтериторіальних та транскордонних взаємовідносинах; недосконала система державної підтримки транскордонної співпраці; відмінності адміністративно-територіального устрою сусідніх держав; неадаптоване до європейських норм і стандартів національне нормативно-правове забезпечення у сфері транскордонної співпраці; обмеженість фінансових ресурсів місцевих та регіональних бюджетів; недостатня участь у міжнародних програмах розвитку Європейського Союзу; низька поінформованість про основні результати діяльності суб'єктів транскордонної співпраці.

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що сьогодні основними характеристиками адміністративних та економічних умов розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств є: наявність єврорегіонів; орієнтовані на виробничо-господарську співпрацю машинобудівні підприємства; реалізація технологічних змін; активізація інноваційних процесів підприємств і раціонального використання геополітичного становища України, зокрема логістичних ефектів, пов'язаних із проходженнями через територію України транзитних потоків.

Розвиток експортно-імпоротної діяльності, хоча певною мірою і характеризується процесами внутрішньої організації, проте здебільшого є наслідком реалізації цілеспрямованих рішень суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності інституційного рівня управління. Із урахуванням адміністративних та економічних умов розвитку експортно-імпоротної діяльності доведено, що система управління цим видом розвитку є гнучкою і дозволить замінити вирішення великих завдань рішенням серії менших.

## Література

1. Шестак І. М. Умови трансформування та розвитку державного управління сферою промислової власності України в умовах її

членства в СОР [Електронний ресурс] / І. М. Шестак // Теорія та практика державного управління. – 2009. – № 2 (25). – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

2. Ченаш І. Зовнішньоекономічна діяльність і пріоритетні напрямки економічної інтеграції економіки України [Електронний ресурс] / І. Ченаш, О. Кузяків // Дослідження ділової думки. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: [www.ier.com.ua](http://www.ier.com.ua)

3. Hausmann, R., Klinger, R. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space [online] John F. Kennedy School of Government, Harvard University. – 2010. – Available at: [Accessed 18 December 2015].

4. Hidalgo, C. A., Hausmann, R. The Building Blocks of Economic Complexity [online] Proceedings of the National Academy of Sciences.- 2011. – Available at: < <http://www.ricardohausmann.com/publications.php> > [Accessed 18 March 2016]

ТАНАСЮК Л. П.

Хмельницький національний університет

## **УМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ**

Глобалізація економічного простору визначає інноваційну модель розвитку як основний фактор конкурентоспроможності національних економік. Ефективне функціонування реального сектору економіки стає можливим за рахунок впровадження інновацій, які здатні забезпечити формування потужного експортного потенціалу та захист інтересів держави від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Європейський інтеграційний вибір України потребує розробки адекватної державної інноваційної політики з метою створення високотехнологічного сектору виробництва та підвищення її конкурентних позицій за рахунок інноваційної складової.

Впродовж багатьох років інноваційна діяльність в Україні мала виключно декларативний статус і на практиці так і не стала однією з рушійних сил зростання національної економіки. Склалася ситуація повного ігнорування інтелектуального ресурсу суспільства, що не забезпечило належного входження України та її суб'єктів у глобалізований економічний простір. У цьому контексті особливого значення набуває вивчення досвіду та успішних практик країн, яким

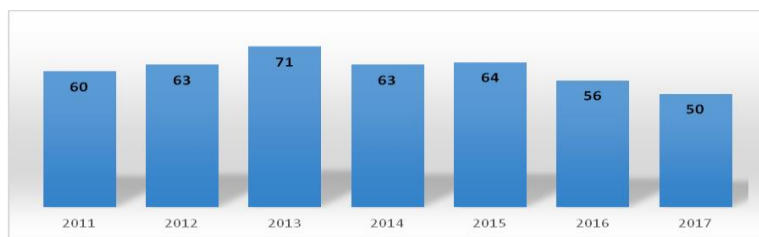


вдалося сформувати прогресивні національні інноваційні системи (НІС). Згідно Глобального інноваційного індексу (Global Innovation Index, GIІ), викладеного у звіті Всесвітньої організації інтелектуальної власності за сприяння міжнародних авторитетних організацій, ТОП-5 найбільш потужних НІС у 2017 році сформували такі країни як Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Велика Британія.

Загальними тенденціями, які характеризують сучасні економіки країн-лідерів у всесвітніх інноваційних процесах є:

- формування сучасної інформаційно-технологічної інфраструктури;
- приєднання до інформаційних потоків знань усього світу (кластерів та ринків знань);
- сприйняття людського капіталу як основного каталізатора здійснення інновацій;
- підвищення інтернаціональної мобільності на ринку висококваліфікованої робочої сили, актуалізація ролі аутсорсингу та фактора кросскультурності;
- поглиблення інтеграції науково-освітньої сфери і виробництва;
- домінування інноваційного характеру інвестування в економіку;
- посилення міжнародних взаємозв'язків в сфері фундаментальних досліджень і технологій;
- формування НІС на основі тісної взаємодії державних і ринкових інституцій;
- вертикальні інтеграційні тенденції, приєднання до інноваційних систем вищого рівня (наднаціональні, глобальні).

Що стосується НІС України, то вона у 2017 році посіла найвищу для себе позицію – 50 місце, випередивши в рейтингу Тайланд, проте поступившись у розвитку Чорногорії та Катару. Серед європейських країн Україні належить 33-та позиція.



**Рис. 1. Глобальний інноваційний індекс України 2011–2017 рр.**

За минулий рік позиції України піднялись у рейтингу на 6 пунктів, що стало результатом підвищення коефіцієнта інноваційної ефективності, тобто відношенням інноваційного результату до інноваційних ресурсів.

Однією із найбільш сильних сторін НІС України став людський капітал, а чинниками стримуючого характеру – низький рівень витрат на НДДКР та міграція науковців за кордон. Згідно офіційних статистичних даних за 2016–2017 роки кількість наукових кадрів зменшилась на 18 %, а у порівнянні з 1991 роком – на 78 %.

Вкрай низькою залишається частка комерціалізації інновацій, яка складає 1,4 % у промисловій продукції та 7,3 % у високотехнологічний експорт (для порівняння в Південній Кореї експорт високотехнологічної продукції складає 26,8 %).

Позитивним прикладом є досвід Китаю, який ввійшов у Топ-25 інноваційних країн світу. Держава зайняла активну позицію у стимулюванні розвитку науки і технологій та постійно збільшує обсяги фінансування НДДКР (2 % ВВП). Для України важливо визначитись із пріоритетами економічного розвитку та зробити остаточний перехід від сировинного фактору зростання до інноваційного.

У цьому контексті головним і першочерговим завданням є розробка стратегії інноваційного розвитку країни в умовах глобалізації, яка б включала поступове зростання витрат на дослідження і розробки з 1,5 % до 3,5 % ВВП; стимулювання розвитку університетів і бізнес-кластерів світового рівня; впровадження ринкових механізмів в регулювання національної інноваційної системи та формування галузевої інноваційної системи для АПК; створення високотехнологічних зон; інтеграція національної інноваційної системи у глобальну.

Затвердження стратегії інноваційного розвитку та її поетапне виконання дозволить пом'якшити протиріччя глобалізації та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Подальше економічне зростання української економіки можливе тільки за рахунок радикальної перебудови НІС, освоєння проривних технологій у пріоритетних галузях, істотного збільшення обсягу інвестицій в інноваційну сферу та державного стимулювання розвитку науки і технологій.

## Література

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018 / [Електронний ресурс]. – Доступно з: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

2. Синюченко М. І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження ефективності факторів зростання / М. І. Синюченко // Бізнес інформ'2014 – № 7 – С. 14–17.

3. Україна в глобальних індексах / [Електронний ресурс]. – Доступно з: [http://www.ukrstat.gov.ua/menu/index\\_%20ukr\\_internat/iukr\\_inter\\_ish.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/menu/index_%20ukr_internat/iukr_inter_ish.htm)

4. Хворост Т. В. Стан конкурентоспроможності національної економіки України / Хворост Т. В. // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 145–148.

5. Федулова Л. І. Тенденції розвитку національних інноваційних систем: уроки для України / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4 (166). – С. 94–104.

ЛИПЧАК М. І., ШЕЛЕСТ Є. О.  
Хмельницький національний університет

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ДОТРИМАННЯМ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ**

Нестабільність ринкової економіки та стрімке зростання вартості енергоносіїв обумовлює необхідність пошуку і впровадження передових ресурсозберігаючих технологій, які б дозволили не тільки зменшити негативний вплив на оточуючий світ, але значно економити кошти компаній.

Поняття «ресурсозбереження» є багатоаспектним і може проявлятися в багатьох явищах; з боку суспільно-необхідної праці як зменшення витрат на випуск продукції, зростання норми прибутку, поліпшення стану навколишнього природного середовища, а з боку підприємства – у вигляді енергозбереження, матеріалозбереження, працевзбереження тощо [1].

Розглянувши та проаналізувавши різні підходи до визначення економічної сутності категорії «ресурсозбереження», можна зробити висновок, що більшість науковців визначає ресурсозбереження як комплекс технічних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсів та забезпечення зростаючих потреб у них головним чином за рахунок економії [2].

Ресурсозбереження – це такий метод господарювання, за якого раціональне використання усіх ресурсів підприємства обов'язково супроводжується впровадженням ресурсозберігаючих технологій та прийняттям ефективних управлінських рішень щодо них [3].

Стратегічне управління ресурсозбереженням у виробництві є процесом, спрямованим на досягнення оптимального рівня витрат ресурсів. В даному контексті ресурсозбереження є важливим інструментом підвищення ефективності виробництва і збільшення прибутку [4].

На жаль, за результатами наших досліджень з'ясувалося, що у більшості вітчизняних підприємств система ресурсозбереження відсутня або обмежується економним використанням ресурсів. Така ситуація зумовлює доцільність та необхідність переходу підприємств України до ресурсозберігаючого типу відтворення, що вимагає підвищення ефективності використання всіх без винятку видів ресурсів: матеріальних, енергетичних, техніко-технологічних, фінансових, інформаційних, трудових, інтелектуальних.

Крім того, управління ресурсозбереженням, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає конкретної оцінки, визначення його ефективності. Проте політика ресурсозбереження на вітчизняних промислових підприємствах ще не набула широкого поширення, внаслідок відсутності державно затверджених стандартів та нормативів, які б сприяли розробці методичного інструментарію для оцінки економічних ефектів від впровадження ресурсозберігаючих заходів та стимулювали б ресурсоощадливу діяльність господарюючих суб'єктів [6].

Загалом під ефектами ресурсозбереження розуміються комплексні ефекти, що поєднують економічну, соціальну та екологічну складові. Проте, у контексті стимулювання підприємств до впровадження ресурсозберігаючих заходів доцільно розглядати всі ці складові саме через призму економічної ефективності, адже перш за все важливим рушійним фактором та своєрідним стимулом прийняття рішення щодо впровадження ресурсозбереження на підприємстві є їх економічна доцільність.

Переважає більшість науковців переконують, що до управління ресурсозбереженням повинно бути застосовано комплексний підхід. Адже фрагментарне або точкове впровадження ресурсозбереження на підприємстві не може забезпечити стале отримання позитивних ефектів. Діяльність підприємства має постійно функціонувати на засадах ресурсозбереження, що потребує формування раціональної системою ресурсозбереження та належного управління нею [5].

З огляду на це можна виділити основні принципи формування системи управління ресурсозбереженням на підприємстві (рис. 1)[5].

На нашу думку, розробка та запровадження дієвої системи управлінням енергозбереженням вітчизняного підприємства з дотриманням перелічених принципів сприятиме підвищенню ефективності використання його енергоресурсів, дозволить покращити виробничий процес та збільшити прибутковість компанії.



**Рис. 1. Перелік основних принципів формування системи управління ресурсозбереженням на підприємстві**

Таке бачення розвитку підприємства зумовлює активізацію інноваційного процесу, зокрема першочергове розроблення й імплементацію в господарську практику ресурсоефективних технологій як таких, що формують нетрадиційні, однак раціональні шляхи отримання цим підприємством максимальних вигод стратегічного і оперативного характеру.

### Література

1. Куцик В. І. Вибір стратегічних напрямів ресурсозбереження на підприємстві [Електронний ресурс] / В. І. Куцик, М. В. Олійник. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/11\\_NPE\\_2013/Economics/10\\_134032.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_134032.doc.htm).
2. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : практикум / под ред. Л. Г. Мельника, Л. Хенса. – Сумы, 2007. – 335 с.
3. Єршова О. О. Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК / О. О. Єршова // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1971>.
4. Ляшенко І. О. Ресурсозбереження у забезпеченні економічної ефективності діяльності деревообробних підприємств [Електронний ресурс] : монографія / І. О. Ляшенко. – Режим доступу: [kpi.ua/files/dissertation/dis\\_Lyashenko\\_I.O.doc](http://kpi.ua/files/dissertation/dis_Lyashenko_I.O.doc).
5. Суперека С. Роль ресурсозбереження в системі конкурентоспроможності виробничих підприємств / С. Суперека // Економічний простір: збірник наукових праць. – 2008. – № 20/1. – С. 191–199.

## МАРКЕТИНГ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

В умовах входження України в світовий ринок туристичних послуг вирішального значення набуває якість маркетингових комунікацій (системи просування продукту на ринок). Комплекс маркетингових комунікацій в туризмі — це система заходів, спрямованих на інформування та переконання споживачів, нагадування їм про туристичний продукт, стимулювання збуту та створення позитивного іміджу агрооселі (регіону) в очах громадськості. До складу комплексу просування сільського зеленого продукту входять п'ять основних елементів (від прямого продажу до участі в туристичних ярмарках та презентаціях).

Певний час панувала суспільна думка, що ефективний маркетинг у галузі сільського зеленого туризму неможливий, адже він складається з тисяч сільських продуктів (послуг і товарів), що пропонуються приватним та громадським сектором величезній кількості потенційних споживачів. Але така фрагментація агротуристичного продукту, яка істотно ускладнює маркетингову діяльність, навпаки, стимулює потребу в ній. Ця потреба ґрунтується на необхідності визначити та впорядкувати розрізнені компоненти як агротуристичного попиту, так і агротуристичної пропозиції.

Комплекси маркетингових комунікацій просування продукту сільського зеленого туризму суттєво відрізняються у некомерційних організаціях, з одного боку, та у туристичних підприємствах, що прагнуть прибутку, — з іншого. Перші частіше вдаються до засобів по зв'язках з громадськістю, іміджевої реклами й участі у виставках і ярмарках. Комерційні туристичні фірми, натомість, широко користуються всіма засобами маркетингових комунікацій.

Зазвичай, власники агроосель надають перевагу прямим продажам власного продукту й уникають посередництва як комерційних туроператорів, так і громадських організацій.

Прямий збут полягає в продажі окремих послуг без участі посередників. Власне, кожен виробник послуг сільського зеленого туризму так чи інакше орієнтується на невелику частку споживачів і намагається повністю контролювати процес купівлі туру. Прямий продаж відбувається через "зустріч клієнта на порозі власної садиби", за допомогою телефону, звичайної й електронної пошти. Серед

переваг такого підходу назвемо: відносну простоту контакту зі споживачем; наявність додаткових можливостей збуту (так господареві простіше продати і деякі додаткові послуги); гнучкість, тобто наявність важливої для певних категорій туристів можливості самостійно розробляти та змінювати програму свого відпочинку в сільській місцевості; високий прибуток із розрахунку на одного туриста, оскільки зникає потреба ділити цей прибуток із посередниками; можливість особистого контролю за процесом продажу.

Активна діяльність в індустрії сільського зеленого туризму як приватного сектора, так і громадських організацій досі зумовлює певні складнощі у запровадженні маркетингових стратегій. Крім того, тісний зв'язок цього виду туристичної діяльності з екологією породжує специфічні особливості маркетингових підходів. Скажімо, досить часто суворі обмеження, які накладає екологічний фактор на агротуристичний продукт, є настільки великими, що агротуристичний сектор просто не може до них адаптуватися.

Сутність маркетингу сільського зеленого туризму якраз і зводиться до, по-перше, пошуку таких споживчих якостей наявного агротуристичного продукту, які б зацікавили потенційних споживачів; по-друге, пошуку тих потенційних споживачів, які готові і з задоволенням будуть споживати наявний агро-туристичний продукт у тому вигляді, в якому він існує.

Сільська місцевість розглядається як зелені "легені" для міст і містечок; часто вона сприймається як вільний ресурс для будь-кого, хто хоче й може його використати. Тому в багатьох державах уряд заохочує людей відвідати сільські території, аргументуючи це великою користю для здоров'я.

Разом із тим, існує переконання, що імідж сільської місцевості як ресурсу, "вільного у доступі", невдовзі мусить змінитися, і має обмежитися доступ до рекреації на сільських територіях. У таких урбосоціальних умовах роль маркетингу сільського туризму невпинно зростатиме.

Має місце об'єктивний сумнів щодо здатності приватного агротуристичного сектора індивідуально використовувати сучасні маркетингові підходи як інструменти розвитку свого бізнесу. І в світі, і в Україні панівна більшість індустрії сільського зеленого туризму репрезентована малими, здебільшого сімейними, підприємствами, які не використовують (або вкрай мало використовують) маркетингові підходи через:

– • загальне нерозуміння принципів та ролі маркетингу в отриманні прибутку для малих господарств, особливо у зв'язку з видатками на маркетинг;

– • продукування й поширення маркетингової інформації, отримання консультацій або членство у маркетинговому бюро часто є досить дорогим задоволенням, особливо тоді, коли оборот капіталу не такий уже й великий, а агротуристична діяльність є побічною (підсобною), на відміну, наприклад, від фермерства;

– на багатьох територіях важко фінансувати агро-туристичну діяльність малих підприємств, оскільки банки не хочуть вкладати свої кошти у сільський туризм, тобто вкладати невеликий капітал у велику кількість малих проектів. Крім того, є можливість отримати достатньо великий кредит за умови, що декілька сусідських закладів об'єднують свої зусилля, а вони конкурують і не хочуть цього робити;

– багато сільських громад не хочуть слухати поради, які наче нав'язуються їм "зі сторони". Ідеї, що генеруються всередині сільського населення, для нього прийнятніші, ніж ті, що походять з досвіду інших суспільних інституцій.

Підсобне агротуристичне господарство, з огляду на економічний масштаб діяльності, не спроможне самотужки здійснювати маркетингові заходи з просування свого продукту на ринок. Ця проблема є однією з найважливіших цілей об'єднання зусиль власників агроосель шляхом утворення громадських організацій. Передусім, йдеться про районні та обласні Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму.

Роль громадського сектора в маркетингу сільського туризму, як правило, асоціюється з великими рекламними кампаніями, які заохочують потенційних клієнтів відвідати певний регіон. Такі кампанії не рекламують якість певної оселі, а вказують на типові переваги та принади, пов'язані з природною та етнокультурною спадщиною регіону і традиціями народної гостинності.

Громадські організації сільського туризму є неприбутковими за своєю суттю, а досягнення фінансового успіху не є принциповою метою їх існування. Однак, у розвинутих країнах світу щорічно зростає кількість громадських організацій, які намагаються збільшити свою комерційну активність для більшого самофінансування. Наявність фінансових резервів дає таким організаціям більший "простір для маневру", тобто можливість проводити більш гнучку маркетингову стратегію і виступати серйозними конкурентами готельного й санаторно-курортного бізнесу на цих територіях.



Переважно діяльність громадського сектора щодо маркетингу сільського зеленого туризму складається з двох частин:

- створення іміджу сільської місцевості або проведення великих рекламних кампаній;
- стимулювання індивідуальних маркетингових зусиль шляхом надання зацікавленим особам грантів, проведення тренінгів та консультацій.

Створення іміджу — це одна з найпомітніших функцій неурядових організацій у маркетингу сільського туризму. Імідж створюється і підтримується різноманітними суспільними акціями, формуванням громадської думки, рекламою традиційних етнокультурних цінностей.

Другою важливою складовою діяльності неурядових організацій у маркетингу сільського туризму є підтримка та управління туристичною продукцією на мікрорівні, тобто громадський сектор працює з приватними закладами, підтримуючи їхню маркетингову активність. Метою такої діяльності є, як правило, інформаційно-промоційна допомога власникам агроосель і сільським підприємцям, які займаються агротуристичним бізнесом.

В Україні громадський сектор сільського туризму представлений Всеукраїнською та обласними спілками сприяння розвитку сільського зеленого туризму. Їх функції різноманітні, але одним з основних напрямів діяльності спілок є розробка й реалізація маркетингової політики в сфері сільського зеленого туризму.

Серед інших проблем сучасного стану маркетингу сільського зеленого туризму можна назвати і такі, як аматорський підхід до продукування рекламно-інформаційних матеріалів, випадки неякісної реклами, невідповідність умов обслуговування задекларованим, недостатнє використання всіх каналів маркетингових комунікацій, невміння працювати в інформаційній мережі Інтернет, нерозуміння господарями доцільності об'єднання зусиль з метою лобювання власних інтересів та промоції власного турпродукту тощо.

На особливу увагу з боку власників агроосель і громадського сектора заслуговує якість інформаційно-реklamних матеріалів, що пропагують відпочинок в українському селі. Досі більшість організацій, які випускають друковану продукцію, займаються розробкою цих матеріалів самостійно, не залучаючи фахівців. При цьому вони, як правило, використовують аматорські фотографії і не дуже переймаються якістю паперу, на якому все друкується.

Доводиться також констатувати відсутність продуманої системи розповсюдження інформаційно-агротуристичної продукції,

що у кінцевому результаті негативно впливає на можливість встановлення безпосереднього зв'язку між господарем агрооселі та потенційним клієнтом.

Досі в Україні ще практично не проводяться серйозні різнобічні дослідження (маркетингові, екологічні, соціологічні), які б мали практичне спрямування, результати яких варто було б враховувати при здійсненні територіального планування, менеджменту й маркетингу сільського зеленого туризму.